



UNIVERSIDAD DE CHILE
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

ANÁLISIS DE LAS CONFIGURACIONES QUE ADOPTA LA DOMINACIÓN ENTRONCADA CON DESIGUALDADES EN AMÉRICA LATINA

Tesis para optar al Título Profesional de Sociólogo

Rubén Enrique Pino Ibáñez
Profesor Guía: Omar Aguilar Novoa

Santiago, Chile
Abril de 2007

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	3
CAPÍTULO 1. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.1. Tema y problema de investigación	6
1.2. Relevancia del problema	7
1.3. Hipótesis de investigación	9
1.4. Objetivos	10
1.5. Metodología.....	11
CAPÍTULO 2. REVISIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMOCRACIA, DESIGUALDAD Y POBREZA EN AMÉRICA LATINA	13
2.1. La democracia y sus problemas de representatividad y confianza	13
2.2. La desigualdad y la pobreza: Dos viejos “amigos” de la región	24
CAPÍTULO 3. RELACIONES DE PODER EN TORNO A LA IGUALDAD: UN MARCO PARA LA REFLEXIÓN	30
CAPÍTULO 4. DESIGUALDAD Y DOMINACIÓN: ¿DE QUÉ MODO SE CONCRETAN EN EL ESPACIO SOCIAL?	38
4.1. El espacio social.....	38
4.2. Desigualdad y sus mecanismos causales	42
4.3. La dominación: El dominio de la situación de acción	48
4.3.1. Atributos de una relación de dominación	48
4.3.2. Instituciones	52
4.3.3. La dominación a través de las reglas	55
4.3.4. Estructuras e instituciones de dominación	63
4.3.5. Otras instituciones y atributos de la comunidad.....	65
4.3.6. Tipos de bienes “autónomos”y sus condiciones para la dominación..	67
CAPÍTULO 5. LOS SISTEMAS DE DOMINACIÓN: DIFERENCIACIÓN, MORFOLOGÍA Y FUNCIONAMIENTO	70
5.1. Entroncamiento de los sistemas de dominación con la desigualdad	71
5.2. Sistemas de dominación.....	78
5.2.1. Sistemas de dominación autónomos.....	79
5.2.2. Sistemas de dominación concatenados	88
5.2.3. Sistemas de dominación matriciales concatenados.....	94
5.2.4. Persistencia, cambio y fragmentación de sistemas de dominación entroncados con desigualdades.....	105
5.2.4.1. Acción colectiva y estrategias de cambio	106
5.2.4.2. Hegemonía, institucionalización del conflicto, ideología y “path dependence” en sistemas de dominación.	116
5.2.4.3. Fragmentación y complejidad de la dominación	124
CONCLUSIONES.....	130
Bibliografía.....	137

INTRODUCCIÓN

El camino para llegar a la presente investigación ha sido bastante sinuoso por decirlo de algún modo. Aunque el tema siempre fue el de la dominación y relación con la desigualdad, su caracterización como tema de investigación y nivel de análisis pasó principalmente por dos etapas bastante distintas entre sí, pero complementarias. En un comienzo, el interés fue puesto en el poder político y democracia, en un marco en donde los conceptos fundamentales eran competencia política, representatividad y participación/empoderamiento y cómo la dominación se relacionaba con ellos para afectar los resultados posibles de lograr respecto de la desigualdad en democracia. Luego, a partir de la experiencia laboral en temas de desarrollo rural en América Latina, este primer interés fue cambiando drásticamente, no sólo por el contacto con nuevas problemáticas y marcos conceptuales vinculados a problemas de desigualdad, acción colectiva, acceso a mercados y gobernanza ambiental en el mundo rural, sino que también por el contacto más directo con experiencias concretas de desarrollo asociadas a dichas temáticas.

De estas dos “etapas” por las cuales pasó la formulación de la investigación se destaca, de la primera, las reflexiones en torno a la llamada “paradoja democrática”, vale decir, aquélla que señala que “vivimos en sociedades cada vez más democráticas, en las que los valores igualitarios se profundizan al tiempo que avanza la desigualdad social” (Sorj, 2005; 13). Aquí, en un nivel más macro, nos damos cuenta de cómo los procesos políticos que buscan reducir la desigualdad en la sociedad se enfrentan a una serie de problemas vinculados a la estructuras de poder y elementos propios del proceso de solapamiento y reforzamiento de desigualdades que conllevan a facilitar su reproducción. De la experiencia de trabajo valga resaltar, además como principal idea fuerza de la investigación, el contacto con investigaciones sobre la persistencia de instituciones sociales (tanto económicas como políticas) que generan o soportan desigualdades, es decir, cómo es que la emergencia, permanencia y/o latencia de conflictos distributivos en torno a determinados bienes y beneficios influye en las consecuencias distributivas de las instituciones, y viceversa. Esto nos abrió nuevas

perspectivas para profundizar en torno a las relaciones de dominación y su influencia sobre la desigualdad sobre la base de casos concretos.

A partir de esto último, advertimos que la dominación no se presentaba del mismo modo en cada caso, y que esto influía en las estrategias de lucha y conflicto social que se adoptaban en cada experiencia. A primera vista, el nivel local o supralocal del caso parecía ser fundamental, así mismo, si se trataba de conflictos de tipo social, económicos y/o políticos. Sin embargo, esto no bastaba para explicar sistemáticamente las diferencias entre cada situación. Esto fue lo que nos llevó a definir como problema de investigación el cómo distintas configuraciones de la dominación influyen de modo diferenciado en la estructura y procesos de reproducción/reducción de la desigualdad. O en otras palabras, lo que nos interesó investigar del tema en cuestión fue cómo cambios posibles de lograr respecto a los problemas de desigualdad están estrechamente vinculados a cómo se configuran las relaciones de dominación en sistemas diferenciados, en donde lo central es que los grupos dominantes están en condiciones de privar a los más pobres de las oportunidades del mercado, limitar su acceso a los servicios y recursos y negarles participación política (Cf.: PNUD, 2005; 7).

Para dar cuenta de este problema, hemos planteado como hipótesis principal que los sistemas de dominación entroncados con desigualdades se diferencian en sistemas de dominación concatenados, en donde los patrones desiguales de distribución, acumulación y apropiación en torno a determinados bienes y beneficios se hayan encadenados y sostenidos por matrices institucionales externas al sistema, y sistemas de dominación autónomos, en donde dichas matrices institucionales operan dentro del mismo sistema.

Metodológicamente, hemos planteado una investigación de tipo fundamental (no aplicada) en cuanto a su propósito último y analítico-conceptual en cuanto al desarrollo de hipótesis. Esto implica que los principales resultados consistirán en herramientas analíticas para abordar los temas de dominación en situaciones de desigualdad. Para lograr esto, recurriremos a la revisión de enfoques teóricos e investigaciones aplicadas sobre el tema y casos concretos para ir ejemplificando los análisis.

En cuanto a la estructura del presente documento, se presentarán, en primer lugar, algunos breves antecedentes sobre la investigación, a modo de dar más detalles de los que esta introducción presenta. El segundo capítulo estará dedicado a entregar un panorama de la democracia, desigualdad y pobreza en la región, a modo de contexto general. En el tercer capítulo intentamos plantear el paradigma sociopolítico que nos da pie para construir desde ahí las bases de la relación entre dominación y desigualdad, entendiendo ésta última como un problema de relaciones de poder dentro de la sociedad. En el cuarto capítulo nos adentramos de lleno en el problema de investigación, y lo hacemos para definir los componentes principales de la hipótesis, a saber, la desigualdad y dominación y cómo es que se concretan en el espacio social. El quinto capítulo es el desarrollo de la hipótesis en sí, tomando los fundamentos presentados en los capítulos anteriores se elaboran las distinciones analíticas entre sistemas de dominación y se presentan casos en los cuales estas distinciones operan de modo concreto. A continuación formularemos los objetivos, el marco teórico y las hipótesis de trabajo. Finalmente, presentamos las conclusiones y algunos desafíos y preguntas que quedan abiertas a partir de los resultados obtenidos en esta investigación.

CAPÍTULO 1. ASPECTOS GENERALES DE LA INVESTIGACIÓN

En este primer capítulo de la investigación nos abocaremos a presentar y fundamentar el modo en que ésta se planteó, profundizando lo dicho en la introducción respecto al problema, las hipótesis de trabajo formuladas, y detallando los objetivos que nos hemos trazado y la metodología utilizada para el logro de éstos.

1.1. Tema y problema de investigación

El tema que tenemos por objeto de estudio es el de la dominación y su relación con la desigualdad, en particular, el cómo distintas configuraciones de la dominación en tipos de sistemas de dominación tienen características que afectan diferenciadamente los procesos de reducción de la desigualdad, en casos en donde tanto dominación como desigualdad se hayan entroncadas. Ahora, es válido preguntarse por qué centrarse en la dominación como tema. La respuesta a esta pregunta es, básicamente, que pareciera ser que el concepto de dominación está quedando rezagado como herramienta analítica en los estudios sobre desigualdad, en donde predominan análisis que se enfocan en el capital social, las políticas públicas pro desarrollo, las alianzas público-privadas, la negociación y concertación de intereses, la mediación del conflicto, las estrategias concertadas de desarrollo, etc. Muchos de estos análisis han sido influidos por los enfoques promocionados por organismos de cooperación internacional o instituciones de alcance global como el Banco Mundial (Petras y Veltmeyer, 2005; Sorj, 2005), y en aquéllos que son de un carácter más crítico, rara vez aparece la dominación como factor a tener en cuenta.

No obstante, si nos preocupa el tema de la desigualdad, creemos que es fundamental considerar que en la sociedad operan estructuras de dominación que restringirían el acceso o apropiación de bienes y beneficios sólo para aquellos grupos que se erigen como dominantes. No es poca la literatura que analiza cómo la dominación se traduce en estructuras sociales que brindan mayores beneficios a los dominantes; *ergo*, la permanencia de estructuras de desigualdad estaría estrechamente vinculada a la existencia de sistemas de dominación. Siendo así, el funcionamiento y estabilidad de sistemas de dominación se convertiría en el problema de cómo estos sistemas operan

para mantener estructuras de desigualdad. En este sentido, tendríamos que estar de acuerdo con Carlos Ruiz (2003) cuando éste, refiriéndose a la fama que tiene América Latina de ser una región de “turbulencias y sobresaltos”, nos invita a preguntarnos “si no es acaso la gran estabilidad de sus estructuras de poder [...] la que a fin de cuentas, y a pesar de tanto innegable sobresalto, acaba las más de las veces impidiendo cambios de mayor hondura” (p. 48).

Lo anterior no significa que toda desigualdad se corresponda con un tipo de sistema de dominación. Por ejemplo, la desigualdad entre dos territorios o países puede no deberse a la existencia de relaciones de dominación entre ellos, sino más bien a razones internas: riquezas naturales, institucionalidad, mejor inversión en educación, entre otros. Ahora, sí podemos decir que la dominación se funda en una distribución desigual de bienes —tal como lo veremos más adelante. Ahora, una cosa es decir que la dominación se funda en una distribución desigual de bienes y otra es decir que esta situación de dominación se constituye en una plataforma para generar otras desigualdades respecto a otros bienes y beneficios y sus medios de producción. En este caso, la dominación se solapa y amalgama con estructuras de distribución desiguales; es decir, la desigualdad pasa a constituirse en expresión de relaciones de dominación. Son precisamente estos casos los que nos interesa tener en cuenta y desarrollar en la investigación. Serán nuestro foco de interés.

Planteadas así las cosas, la problematización del tema se focalizará en los modos de expresión y formas que adopta la dominación entroncada a desigualdades en torno a bienes y beneficios en América Latina. O en otras palabras, la pregunta de investigación consistirá en: **¿Qué configuración adopta la dominación entroncada con desigualdades en América Latina?**

1.2. Relevancia del problema

El tema seleccionado y el problema formulado no destacan en general por su novedad, de modo que esto obliga a darle un giro novedoso al asunto para no caer en repetir lo ya dicho. Es esto lo que nos lleva más bien a hablar de la reutilización y reajuste de un viejo problema como el de la dominación y sus efectos sobre la igualdad. Esto constituye en sí la relevancia teórica del problema y presenta el desafío de hacer

un tratamiento del tema sin reducirlo a análisis macros de la sociedad ni tampoco a casos puntuales que representan la relación simple entre un par de individuos, uno actuando como dominante y el otro como subordinado en una situación aislada de negociación. Si entendiésemos la dominación a través de cualquiera de dichas opciones, difícilmente podríamos relevar su riqueza heurística del concepto de dominación para comprender cómo es que se relacionan algunos grupos sociales que operan en espacios sociales caracterizados por la desigualdad o la disputa en torno a la adquisición de control o acceso a determinados bienes.

De modo que identificamos una relevancia de tipo teórica en el hecho de que se busca desarrollar un esquema de análisis para aquellas situaciones en donde funcione la dominación entroncada a desigualdades de bienes y beneficios. Esto implicará el esfuerzo de articular la dominación con algunos enfoques teóricos actuales, tales como la economía Neoinstitucional, la teoría de la acción colectiva y el “gobierno de los bienes comunes”, entre otros, estableciendo los complementos y diferencias entre ellos.

En un nivel práctico, si bien son limitados los alcances en políticas públicas o acciones colectivas que pueden lograrse a través de una tesis de grado, puede argumentarse que en la medida que se logren los objetivos planteados, esta investigación representará un aporte práctico como esfuerzo por situar la problemática de la dominación en los análisis sobre desigualdad, sobre todo, quizás, a nivel rural y local.

Metodológicamente, se busca visibilizar puntos de análisis y herramientas conceptuales para el estudio de la reproducción de la desigualdad a partir de desarrollo y aplicación del concepto de sistemas de dominación. Reiterando lo dicho respecto a la relevancia teórica, creemos que considerar los problemas de dominación respecto a la desigualdad constituye una dimensión trascendente, que alumbra puntos importantes a considerar respecto al tema, no identificables a través de otros enfoques sobre el mismo problema, como pueden ser la teoría económica sobre fallas de mercado y del Estado, o los enfoques de acción colectiva, a veces muy encajonados en los problemas de capital social y los *free riders* más que en los efectos concretos que estas acciones tienen en la calidad de vida de las personas.

1.3. Hipótesis de investigación

Hipótesis general

A la luz del tema y dando cuenta del problema planteado, formularemos la siguiente hipótesis de investigación:

Los sistemas de dominación entroncados con desigualdades se diferencian en sistemas de dominación concatenados, en donde los patrones desiguales de distribución, acumulación y apropiación en torno a determinados bienes y beneficios se hayan encadenados y sostenidos por matrices institucionales externas al sistema, y sistemas de dominación autónomos, en donde dichas matrices institucionales operan dentro del mismo sistema.

Hay dos puntos que se derivan de la hipótesis planteada y que serán cruciales en el desarrollo de la investigación:

1. Nuestra hipótesis no se refiere a "todas" las desigualdades ni a "todos" los posibles sistemas de dominación que puedan existir. Más bien, como lo hemos señalado más arriba, se restringe a aquellos casos en donde dominación y desigualdad se entroncan y refuerzan uno a otro, en donde el conflicto y las relaciones de poder en torno a la distribución de determinados bienes juega un rol trascendental y en donde los problemas institucionales son fundamentales. Es decir, tendremos como unidad de análisis aquellos sistemas de dominación que giran en torno a mantener o mejorar la dotación de bienes de sus actores participantes en detrimento de otros grupos o individuos. La generalización del esquema de análisis a otras situaciones será algo a tratar con suma prudencia según sea el caso.
2. Utilizamos el término "entroncado" porque no entendemos que la desigualdad sea explicada en su totalidad por los sistemas de dominación o que haya alguna relación de causalidad unidireccional entre dominación y desigualdad. Más bien, con este término damos cuenta del solapamiento y múltiples conexiones que ocurren entre el uno y el otro, sin que, por esto, la desigualdad se reduzca a un problema de

dominación o viceversa. Este será un punto que trataremos en detalle en el desarrollo de la investigación.

Subhipótesis

- a) La distinción entre sistemas de dominación concatenados y autónomos genera una tercera categoría de sistemas de dominación concatenados que si bien poseen matrices institucionales, se hayan encadenados a una serie de espacios sociales para los cuales rigen sus arreglos institucionales, lo que implica que cambios en las reglas de este tipo de sistemas se traspasarán a sus sistemas semidependientes.
- b) La distinción entre tipos de sistemas de dominación entroncados a desigualdades modifica la idea de una dominación con una estructura general y homogénea fragmentándola en múltiples sistemas generados, encadenados y sostenidos por matrices institucionales en donde cada uno de dichos sistemas no necesariamente se concreta y configura de la misma forma, pese a operar con el mismo marco institucional.

1.4. Objetivos

Objetivo general

Analizar cómo se configuran los sistemas de dominación entroncados con desigualdades en América Latina.

Objetivos específicos

1. Desarrollar el concepto de dominación en función de relevar su capacidad analítica respecto a situaciones de desigualdad.
2. Explicar el proceso de entroncamiento entre sistemas de dominación y desigualdades.

3. Desarrollar la distinción entre tipos de sistemas de dominación como herramienta analítica para comprender cómo la dominación opera respecto a los problemas de desigualdad.
4. Describir las estrategias y procesos que influyen sobre la persistencia y cambio de los sistemas de dominación.

1.5. Metodología

En general, la investigación se enmarca dentro de lo que se conoce como investigación *analítico-conceptual*. Con *analítico* nos referimos a una investigación que busca descomponer el objeto de estudio para poder comprender las relaciones que existen entre sus componentes, cómo estos operan e identificar qué factores influyen en su estructura y procesos. Con *conceptual* nos referimos a que no produciremos datos empíricos, sino que nos basaremos en el análisis y uso de enfoques teóricos y casos empíricos sobre el tema en cuestión. Es decir, no se trata de un mero desarrollo abstracto de conceptos y elaboración de herramientas de análisis, sino que el desarrollo teórico se genera y va de la mano del análisis de situaciones concretas en donde verificar los planteamientos que vayan siendo formulados.

Por otro lado, como ya se mencionó, no se busca establecer relaciones de tipo causal entre los elementos considerados ni medir el grado de correlación entre los elementos a estudiar, sino más bien, se parte de la base que existe un complejo entramado de relaciones entre dominación y desigualdad que bien vale la pena tratar de comprender y dilucidar su funcionamiento y consecuencias para la sociedad. De aquí que cuando hablamos de lo determinante que pueden ser los sistemas de dominación para la configuración de los procesos de reproducción o reducción de la desigualdad no queramos decir que se trata de una relación unidireccional o que estos procesos están cien por ciento determinados por los sistemas de dominación. Al contrario, se parte de la base que estos sistemas son determinantes en cuanto tienen un efecto y permiten comprender algunas características de dichos procesos.

Fuentes de información. Las fuentes de información utilizadas han consistido en:

- a. Estudios teóricos y prácticos sobre dominación y conflicto, desigualdad y democracia.
- b. Datos estadísticos sobre desigualdad, pobreza y democracia en Latinoamérica. La base han sido los informes de la CEPAL, del PNUD, del Latinobarómetro y del sistema de información electrónica LAGNIKS (<http://www.lagniks.net/>).
- c. Experiencias de diversas comunidades de América Latina en torno a procesos de acción colectiva, vinculación a mercados y desarrollo de sistemas de gobernanza ambiental.

Los criterios específicos de selección de información han sido: actualidad de los textos y su énfasis en el análisis de situaciones de dominación y conflicto, desigualdad y democracia antes que en la recopilación de datos o descripciones cuantitativas.

CAPÍTULO 2. REVISIÓN DE LA SITUACIÓN ACTUAL DE LA DEMOCRACIA, DESIGUALDAD Y POBREZA EN AMÉRICA LATINA

El objetivo de este capítulo es tener un panorama general de las principales fuentes de conflicto en la región (desigualdad y pobreza) y de sus principales y más generales medios de institucionalización, reproducción y canalización (instituciones democráticas). No nos sirve de nada comenzar a hablar de dominación y sus relaciones con la desigualdad si no somos capaces de describir el contexto en el cual incrustaremos el análisis. Por ejemplo, sería sumamente anodino hablar de dominación y desigualdad y la importancia del tema en sociedades en donde, hipotéticamente, el conflicto es mínimo, hay una distribución razonable de bienes, las instituciones democráticas son capaces de absorber las demandas ciudadanas y, por ende, las relaciones de dominación resultan de escaso valor explicativo frente a, si fuese este el caso, los mecanismos de coordinación que han logrado tal situación social. De aquí la importancia de dar cuenta del panorama Latinoamericano en cuanto al estado de la democracia, desigualdad y pobreza.

Por lo demás, no buscamos hacer una reconstrucción de los itinerarios históricos de dichos fenómenos sociales. Valga esta aclaración, puesto que el énfasis se pondrá en caracterizar el estado actual de dichas variables a través de una serie de indicadores y estadísticas al respecto. Así mismo, es claro que tanto la democracia como la desigualdad poseen muchas aristas y su estado varía de país en país; empero, hay ciertas tendencias transversales en la región y lo importante es poder destacar aquéllas que serán relevantes para contextualizar y relevar el análisis de los sistemas de dominación entroncados a desigualdades en América Latina.

2.1. La democracia y sus problemas de representatividad y confianza

Por *democracia*¹ entendemos *un régimen político*² en donde: a) una ciudadanía amplia y relativamente igualitaria elige vía consulta vinculante a unos

¹ Esta definición está elaborada a partir de la reflexión sobre la propuesta de Charles Tilly (1995) que entiende que “la democracia combina una ciudadanía amplia y relativamente igualitaria con a) consulta vinculante a los ciudadanos con relación al personal del Estado y a sus políticas, así como b) protección de

*representantes que conducirán la sociedad; b) la misma ciudadanía se haya protegida respecto a la acción arbitraria del Estado; y c) la incertidumbre de resultados y los resultados mismos de los procesos democráticos se hayan garantizados por el Estado*³. Ahora, más o menos sobre esta base de elementos que componen la democracia se ha formado un supuesto predominante en los estudios de

los ciudadanos con respecto a la acción arbitraria del Estado” (p. 6). Básicamente, hemos redefinido esta propuesta especificando que la democracia corresponde a un tipo de régimen político y la incertidumbre de resultados como elemento inherente. La base de esta reflexión han sido textos que analizan la democracia desde sus orígenes en la Antigua Grecia, pasando por las transformaciones históricas que la han afectado hasta llegar a las modernas democracias representativas o democracias capitalistas, según sea el énfasis del autor: Bobbio (1986), Dahl (1989), Przeworski (1990, 1998a), Sartori (1992), Bookchin (1993), Castoriadis (1993), Lefort (1993), Tilly (1995), De la Vega (1998), Manin (1998), Przeworski *et al* (1998), Garretón (1999), Borón (2000 y 2003), Godoy (2001), Hermet (2000 y 2001), Fitoussi (2004), Fleury (2004) y Gaxie (2004). Más adelante, profundizaremos en los elementos que componen nuestra definición de democracia en función de su relación con la dominación e igualdad.

² Para autores como el italiano Giovanni Sartori (1992), el argentino Carlos Strasser (2000) o el chileno Manuel Antonio Garretón (1999 y 2004), la democracia es ante todo un régimen político, el cual se define como “la mediación institucional, regida por normas y organizaciones, entre la base social y el Estado. El régimen político tiene así por finalidad la resolución de tres problemas que toda colectividad debe resolver: el del gobierno, es decir, quién y cómo se gobierna; el de las relaciones entre la gente y el Estado, es decir, lo que se llama la ciudadanía y la forma en que ésta se representa ante el Estado; y, finalmente, el problema de la canalización de demandas sociales y formas de resolución de los conflictos” (Garretón, 2004; 74).

³ Observemos al menos tres precisiones sobre esta definición. La primera es que la consulta vinculante la referimos sólo a la elección de representantes y no a las políticas o decisiones que éstos tomen, ya que no nos parece que el proceso de toma de decisión y producción de políticas se base en la consulta vinculante a los ciudadanos, pueden estar relacionadas si pensamos que el representante tiene en mente la reelección y sabe que ésta depende de los ciudadanos, pero ésta es más una suposición o posibilidad resultante del nivel operativo de la democracia que un hecho que valga como definitorio. La segunda es que no nos referimos a la democracia como un tipo particular de ciudadanía (Cf.: Tilly, 1995) o un tipo de sociedad (Cf.: PNUD, 2004), sino que la entendemos como un tipo particular de régimen político que organiza el modo en que se lleva a cabo la conducción de la sociedad, el modo en que se desarrollan las relaciones de poder en torno a dicha conducción. La tercera se refiere a que consideramos como fundamental la protección para la incertidumbre de los resultados de los procesos de decisión democráticos. Si los resultados son inciertos, es fundamental que existan garantías para que estos resultados se concreten. Como señalaba Przeworski (1990 y 1995), un régimen político en donde no hay ningún tipo de protección respecto de los resultados de los procesos democráticos, en donde éstos son sabidos de antemano o se presume que el juego ya está decidido de antemano, en donde un individuo tenga el poder de evitar que los resultados se materialicen, corresponde más a un régimen totalitario o autoritario, que a una democracia.

desarrollo en la región hoy por hoy, a saber, que la profundización de la democracia permitiría que grupos en situación de desigualdad y pobreza manifiesten y logren satisfacer sus intereses y necesidades logrando resultados y efectos más igualitarios, conectando de este modo, a la democracia con la igualdad socioeconómica e igualdad respecto de la participación en el poder (Barreda y Costafreda, 2004;19). Lo anterior se concretaría, según Barreda y Costafreda, en que una democracia favorece:

- a) El acceso al proceso político en igualdad de condiciones de los diversos grupos e intereses sociales amplía obviamente la representatividad e inclusión del sistema político.
- b) Disminuye los riesgos del favoritismo y particularismo a la hora de adoptar decisiones políticas.
- c) La participación efectiva en procesos políticos amplía el control sobre los poderes públicos y su nivel de transparencia ayuda a evitar y afrontar la corrupción y abusos de autoridad.
- d) Empoderar a la población con mayores niveles de desigualdad y exclusión social, en la medida en que ofrece a esta población oportunidades para organizarse, articular sus demandas y hacerlas llegar al sistema político.

No obstante, estas condiciones favorables para los grupos en situación de desigualdad poco aseguran que efectivamente los resultados finales disminuyan la desigualdad o alteren las relaciones de dominación en la sociedad, tal como se evidencia al reparar en la llamada "paradoja democrática". Tal como señala Philip Oxhorn (2001), "aunque la democracia puede, en última instancia, ser socavada por la desigualdad socioeconómica, un cierto nivel de desigualdad parece ser casi inevitable dada la realidad de las políticas democráticas. La razón de ello es que la desigualdad es inevitable en las economías de mercado, tal y como fue reconocido por Marx (si bien de manera exagerada) hace tanto tiempo. Los esfuerzos de nivelación social van a enfrentar una dura resistencia, aun si tienen lugar a través de las instituciones democráticas" (pp. 154-5). Como sea, lo que vemos detrás de este supuesto es un problema de consecuencias distributivas y relaciones de dominación dentro de una sociedad y algunos mecanismos para modificar estas situaciones, pero que no son automáticos ni efectivos siempre, sino que se incrustan y se ven condicionados precisamente por algunas de esas situaciones que tratan de modificar. No debemos

olvidar —y muchos estudios sobre democratización y desarrollo lo hacen— que la democracia misma como régimen político es una forma de organizar el conflicto distributivo en el capitalismo (Przeworski, 1990). Ya lo señalaba Tilly (2000), “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” (p. 203). O siguiendo a Przeworski (1990), “a través de la democracia los ciudadanos pueden, a diferencia de su rol de productores inmediatos, intervenir en la organización de la producción y la inversión de los beneficios” (p. 166). No obstante, aun si la participación en los procesos de decisión es vía representación, es de esperar algunos resultados distributivos más igualitarios, ya que, como decía Lefort (1993), el gobierno democrático depende siempre en alguna medida de la “adhesión” del pueblo; es decir, el proceso mismo de competencia política en democracia induciría a los contendientes a incluir en sus programas y accionar los intereses de los ciudadanos (Gaxie, 2004; Manin, 1998). Esto lleva a decir a Tilly (2000) que “sólo en las democracias de masas, con su oposición en el número de los menos privilegiados contra los recursos de la elite, muchos Estados procuraron deliberadamente redistribuir los ingresos, la riqueza o los bienes de una manera que pudiera modificar las relaciones de desigualdad existentes” (p. 207). El punto es que la democracia organiza el poder político y acceso al Estado, y como decíamos en un comienzo, el Estado se ha constituido como el centro de la actividad política, tanto por su *prioridad organizativa* dentro de un territorio determinado como por su monopolio sobre los *medios coercitivos* concentrados (Tilly, 2000: 206), lo que significa que desde él se pueden operar importantes cambios en las formas de organización del conflicto social e intervenir espacios sociales para reconfigurar sus patrones de producción, distribución y acumulación de bienes.

Sobre la base de estos argumentos, desde fines de la década de los ochenta, se aprecia un cada vez más notorio esfuerzo por establecer la democracia como régimen político en el mundo. Ya en los noventas, la literatura especializada se inundó de estudios con referencia la teoría del “buen gobierno” o *governance* (Stoker, 1998), a la descentralización y democracia local, ya no sólo buscando la profundización de la democracia y mejorar su calidad, sino que, cada vez más con más fuerza, argumentando la importancia de la institucionalidad democrática para potenciar y sostener el desarrollo socioeconómico de una determinada comunidad. Incluso, el “interés” por la

democracia se ha institucionalizado en organismos internacionales de financiamiento, tales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), los que, más allá de los fines últimos que persigan y al menos en términos declarativos, han establecido como condición para otorgar ayuda económica a un país la existencia en éste de un régimen democrático.

También se pueden citar varios documentos oficiales de las Naciones Unidas para dar cuenta de la importancia internacional que ha alcanzado la democracia hoy en día, entre los que destaca la Declaración y Programa de Acción de Viena, de 1993, en donde se establece que “la comunidad internacional debe apoyar el fortalecimiento y la promoción de la democracia, el desarrollo y el respeto de los derechos humanos y de las libertades fundamentales en el mundo entero” (PNUD, 2004: 43). En esta línea, puede citarse para Latinoamérica casos como la Carta Democrática Interamericana del 2001 en donde se manifiesta un compromiso de los líderes de la región en coordinar esfuerzos pro democráticos (PNUD, 2004). No obstante, al igual que en el caso del FMI y BM, hay que ser cautos a la hora de analizar cómo estas buenas intenciones en pos de la democracia se traducen en acciones concretas. Tenemos casos de inducción de procesos democráticos a través de intervenciones militares como los acaecidos en Afganistán e Irak, impulsados por los EE. UU. y cuya intencionalidad genera muchas dudas tanto a nivel internacional como nacional, y casos como los de Haití, en donde la intervención se ha enfocado en restablecer el orden social luego de la crisis que vivió el país, proceso no exento de críticas debido, nuevamente, a la injerencia del gobierno de Washington en el problema.

En particular, el panorama de la democracia en América Latina presenta notorios altibajos. Entre los puntos altos destaca el que, pese a las deficiencias o problemas que puedan tener, la totalidad de los países de la región a excepción de Cuba cuentan con regímenes democráticos, algo relevante si se piensa en los problemas casi crónicos de autoritarismo que han marcado su historia política. Esto significa, a grandes rasgos, que en todos los países se reconoce el derecho universal al voto y que en general las elecciones nacionales han sido limpias, dos requisitos básicos para todo régimen que se proclame como democrático (PNUD, 2004). Sin embargo, la situación de la región pareciera quedar mejor caracterizada por sus particulares “bajos” que por sus puntos “altos”. Entre dichos puntos bajos destacan a nuestro juicio, aquéllos relacionados al

funcionamiento del régimen respecto a la solución de los problemas socialmente relevantes, el actuar de los actores políticos y la representatividad de los mismos. Nos parece que estos aspectos son de destacar a la luz de los problemas de desigualdad y dominación existentes en América Latina, puesto que se refieren precisamente a la capacidad de la política, tanto a nivel institucional como actoral, de canalizar y representar las demandas de los grupos sociales en situación de desigualdad y, a su vez, nos dan indicios acerca de los grados de confianza que existen hacia los medios democráticos y actores políticos en cuanto capacidad de procesar sin “favoritismos”⁴ los conflictos distributivos que se presentan en la sociedad.

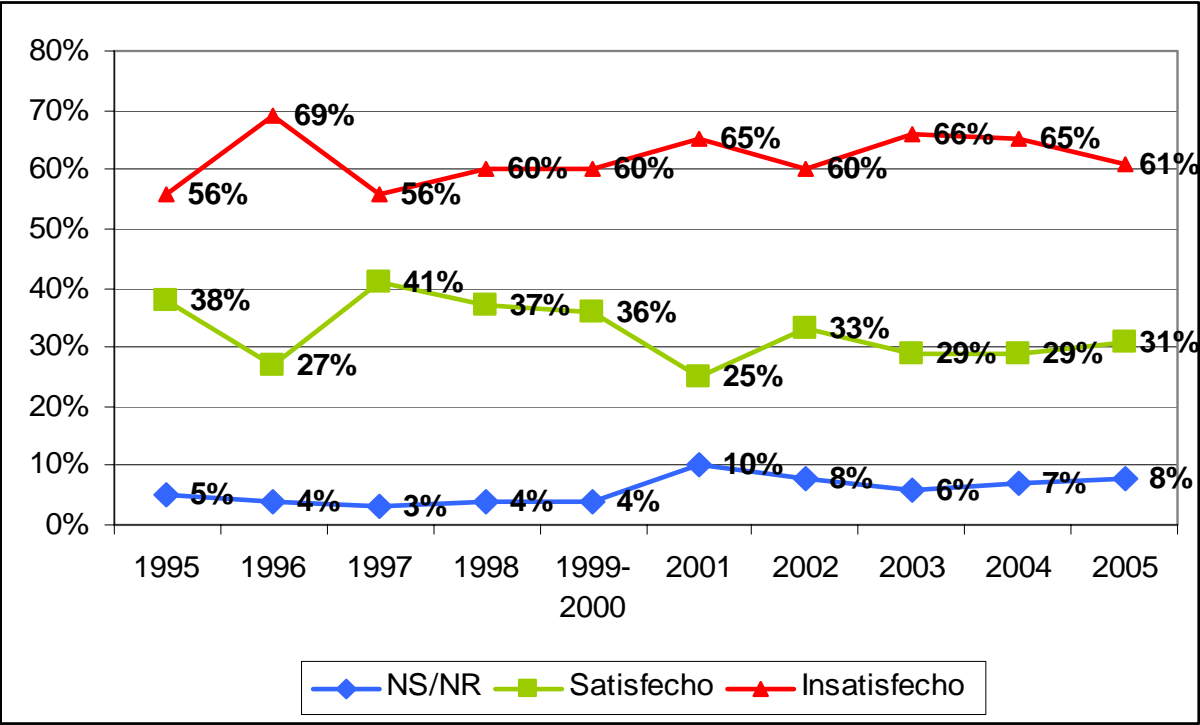
Pues bien, a simple vista, bien podría suponerse que las experiencias autoritarias de hace un par de décadas constituyen en la actualidad un fuerte aval para la democracia, independiente de la percepción que se tenga del desempeño y probidad de los dirigentes y partidos políticos u otros problemas afines; pero, de acuerdo al Latinobarómetro del año 2004, el 53% de las personas encuestadas afirmaba que la democracia era preferible a otras formas de gobierno, el 21% se manifestaban indiferentes respecto a preferir un régimen político democrático o autoritario y el 15% expresaba estar a favor de un régimen autoritario si las circunstancias lo ameritaban⁵. Esto viene a corroborar cierta tendencia latinoamericana a mantener un núcleo importante de la población para el cual la democracia tiene una legitimidad más de tipo instrumental que ética; más dependiente de la satisfacción de intereses particular; sostenida más como medio para un fin que un fin en sí misma (Cf. Garretón, 2000; 74-5). No obstante, aún más relevante para nuestro caso es conocer el grado de satisfacción que existe respecto al funcionamiento de la democracia (Gráfico 1), ya que la pregunta por el tipo de régimen político preferible tiene cierto grado de abstracción respecto de las condiciones concretas de vida de los sujetos, puesto que una persona bien puede contestar que prefiere la democracia ante cualquier otro régimen, pese a estar en situación de

⁴ En cuanto al “favoritismo” en las decisiones oficiales, América del Sur presenta un promedio de 2,53 puntos en una escala de 1 a 7 en donde 1 significa que por lo general las decisiones oficiales favorecen a firmas e individuos con conexiones con el gobierno y 7 que hay neutralidad con firmas e individuos (LAGNIKS - *Latin American Governance Network Information and Knowledge System* - <http://www.lagniks.net/>).

⁵ Según el Latinobarómetro (2004), el 53% cree que la democracia es preferible a otras formas de gobierno; el 15% no descarta la opción de un gobierno autoritario; el 21% le da lo mismo el régimen; y el 11% no sabe o no responde.

indigencia, apelando a convicciones éticas. En cambio, la pregunta por la satisfacción con la democracia evalúa la percepción global del desempeño de ésta, sus resultados y fallas en distintas dimensiones de la sociedad en un determinado momento, relativamente independiente de las consideraciones más éticas o prácticas acerca de cuál régimen político es preferible. En este caso, la misma persona indigente que prefería la democracia ante todo, bien puede contestar que su grado de satisfacción es mínimo, lo que no quiere decir que prefiera un régimen autoritario.

Gráfico 1
Satisfacción con la democracia en América Latina 1995 - 2005^{a, b}



Fuente: Latinobarómetro, 2005.

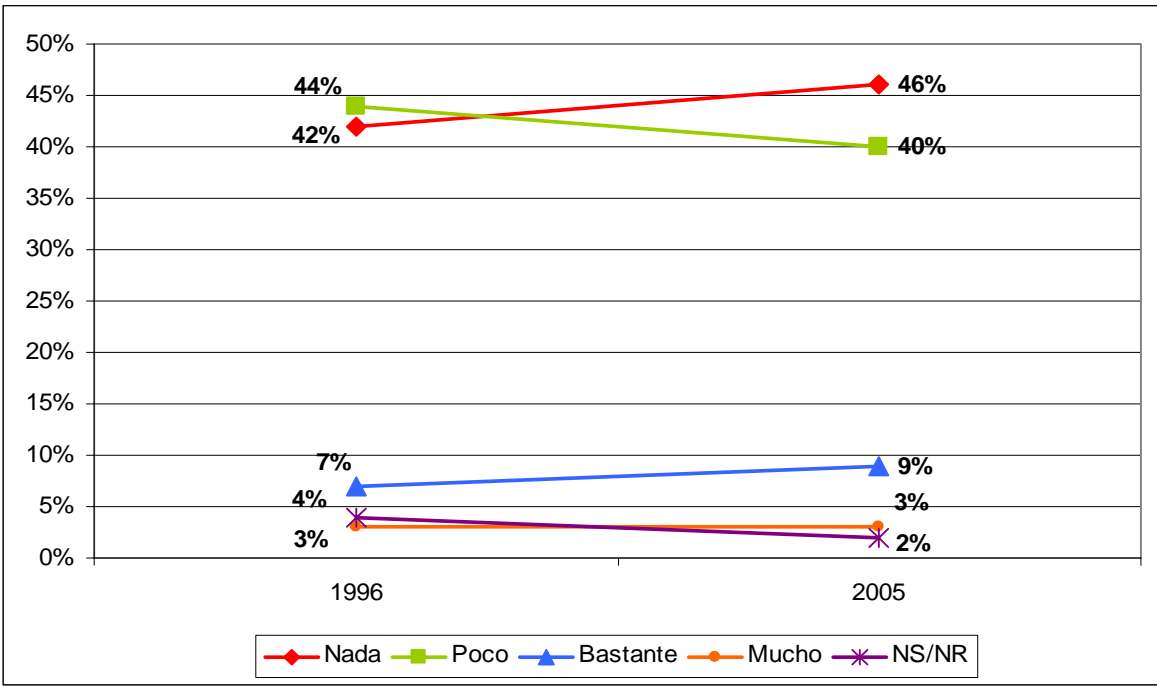
a/ La pregunta formulada en el Latinobarómetro es: En general, ¿Diría Ud. que está muy satisfecho, más bien satisfecho, no muy satisfecho o nada satisfecho con el funcionamiento de la democracia en (país)?
 b/ Aquí sólo se consideran 'Muy satisfecho' más 'Más bien satisfecho' y 'No muy satisfecho' más 'Nada satisfecho'.

Si pensamos en la percepción de la democracia, como el resultado de la evaluación de otros factores, entre los que predominan la situación económica del país, el desempeño del gobierno y Congreso, y la percepción respecto de los políticos y partidos (Latinobarómetro, 2005), tendría pleno sentido afirmar que estos bajos niveles de

satisfacción con la democracia están estrechamente relacionados con lo que se ha venido a llamar “crisis de representatividad”, entendida ésta en un sentido laxo como una disociación entre el actuar y discurso de los representantes políticos y lo que los ciudadanos esperan de ellos o que ellos representen. Claro que este no es un fenómeno aislado, sino que va de la mano de transformaciones en el Estado y la cultura, por las cuales la política pierde gran parte de sus dimensiones de representación o reivindicación, y de generadora o portadora de proyectos societales, quedando reducida sobre todo a su dimensión de actividad política profesional: “Esto explica que haya una cierta tendencia a que la gente no vea en la política una respuesta a sus intereses e imaginarios o proyectos, sino sólo una actividad desligada de lo anterior” (Garretón, 2004: 73-4). Basta revisar nuevamente los resultados del Latinobarómetro en los últimos años para confirmar cierta tendencia en aumento a creer que los políticos no se preocupan en absoluto por los temas que a las personas les interesan (Gráfico 2).

Gráfico 2

¿Dirigentes políticos se preocupan por los temas que a Ud. le interesan?^a



Fuente: Latinobarómetro, 2005.

a/ La pregunta formulada en el Latinobarómetro es: ¿Considera Ud. que los dirigentes políticos se preocupan de los temas que a Ud. le interesan? (mucho/ bastante/ poco / nada).

El rol de los partidos políticos es primordial en este caso. Como señala Garretón (2004), “éstos son organizaciones formales de personas en torno a intereses o ideas comunes que buscan participar, influir y conducir la vida política de una sociedad [...] Si lo fundamental de la democracia en cuanto forma de gobierno es la representación de la voluntad ciudadana y la conducción de la sociedad por representantes de esa voluntad, hasta hoy no se conoce un mejor sistema de representación que los partidos, más allá de cualquier crítica que pueda hacerse a su funcionamiento en las diferentes sociedades” (p. 76). En este caso, el problema con los partidos es que, ya desde fines de la década de los ochenta, tienden a perder su carácter representativo de intereses sectoriales, “transformándose en partidos ‘nacionales’ de orientación más integradora que conflictiva” (Baño, 2001: 64). De este modo, al disminuir la pretensión de representación social, los partidos quedan más proclives al control por parte de elites que buscan concretar sus intereses en una situación en donde no hay que preocuparse por las presiones sociales de carácter conflictivo (Íbid.) Evidencias de estos problemas de representatividad de los partidos políticos se encuentran en los bajos niveles de confianza⁶ que existen hacia ellos, así como en las acusaciones de ser partidos “cupulares” o que funcionan sobre la base de *oligarquías partidarias* (PNUD, 2004; 162).

También sirve como evidencia, y no es un dato menor, el que hasta el año 2004 el 55% de las personas declaraba “no votar” por un partidos político (Latinobarómetro, 2004) y que sólo en Uruguay y Honduras sea mayoritaria la opinión de que los partidos “Sí, o más bien sí” cumplen su papel (PNUD, 2004; 162). Con estos antecedentes, no debería sorprendernos que el 34% de la población opine que la democracia puede funcionar sin partidos políticos⁷ (Latinobarómetro, 2005). De esta manera, tampoco debería sorprendernos que se identifique a los partidos como un foco de problemas a solucionar para lograr democracias más representativas y con actores en los cuales confiar en que no seguirán sus intereses individuales y/o partidistas y/o procesando

⁶ Según el Latinobarómetro 2004, los partidos son la institución que cuenta con menos confianza en la región, con sólo el 19% de personas que afirman tener “muchísima” o “algo” de confianza en ellos. Otras instituciones públicas relevantes con bajos niveles de confianza son el Congreso y la administración pública, con el 28% y el 30%, respectivamente. En mejor posición está el Presidente, con el 43% de confianza.

⁷ La pregunta fue: Hay gente que dice que sin partidos políticos no puede haber democracia, mientras que hay otra gente que dice que la democracia puede funcionar sin partidos. ¿Cuál frase está más cerca de su manera de pensar? El 54% responde que no puede haber democracia sin partidos; el 34% cree que la democracia puede funcionar sin partidos; y el 12% no sabe o no responde.

demandas de grupos de presión fuera de los canales democráticos en detrimento de las demandas de los grupos pobres o marginados.

El otro espacio político, aparte del sistema de partidos, en donde los problemas de representatividad y confianza repercuten fuertemente en la evaluación de la democracia en general y los resultados que ésta logra, es el Congreso. Si consideramos el sistema de partidos como una instancia fundamental de canalización y agregación de demandas, deberíamos pensar en el Congreso como una de las instancias de resolución de dichas demandas.

Pero, si bien es cierto, en promedio América Latina presenta índices moderados de proporcionalidad en la representación vía partidos en el Congreso⁸, no se puede decir lo mismo en lo referente a la representación de grupos sociales tradicionalmente marginados en la región de la política, tales como mujeres, indígenas y afrodescendientes.

En términos generales se ha apreciado un aumento de la representación de estos grupos en el Congreso. Las mujeres han aumentado su representación en la Cámara baja o única del Parlamento de el 8% a finales de la década de los ochenta al 15,5% hacia el año 2003, claro que con importantes variaciones entre países: en Argentina y Costa Rica la representación femenina supera el 30% mientras que en Brasil, Guatemala, Honduras y Paraguay no sobrepasan el 9% (PNUD, 2004; 91). Quizás lo más destacado en la última década respecto de la participación de mujeres en política, sean las cuotas o cupos que por ley deben ser asignados a mujeres en las listas parlamentarias de los partidos. Estas cuotas varían desde el 20% al 40% y de los países Bicamerales, sólo en Brasil se considera la aplicación de estas cuotas únicamente para las listas de candidatos a la Cámara Baja. Sin embargo, aún hay países en la región que no presentan ninguna legislación particular sobre cupos para mujeres en las listas partidarias para el Congreso: Chile, Colombia, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Venezuela (PNUD, 2004: 89).

⁸ El promedio de la región de votos ganados por partidos sin representación parlamentaria es del 4,3%, lo cual es relativamente bajo. En cuanto al índice de desproporcionalidad electoral, en donde una calificación baja puede ser interpretada como una indicación de que el número de escaños que obtienen los partidos es bastante proporcional al número, la región presenta un promedio del 5,6%. En ambos casos se trata de promedios relativamente bajos (PNUD, 2004).

El caso de los indígenas en los países en donde representan un importante porcentaje de la población nacional, también presenta importantes diferencias, desde el 0,8% (1 sobre 120) en Perú hasta el 26,2% (34 sobre 130) de Bolivia (*íbid.*); no obstante, si tenemos en cuenta el porcentaje de la población nacional que representan los indígenas en estos países, el 43% en Perú y el 61% en Bolivia, diríamos que en términos relativos la distancia de 25,4 puntos porcentuales a favor de Bolivia en cuanto a representatividad legislativa, se reduce a sólo 7,4 puntos, ya que lo que importa aquí es la diferencia porcentual entre la población indígena nacional y su representación parlamentaria, que en Perú es de 42,2 puntos porcentuales y de 34,8 en Bolivia. El caso de los afrodescendientes en Brasil presenta porcentajes similares a los señalados para los indígenas en Perú y Bolivia, ya que pese a representar al 44% de la población nacional, mantenían en el período 1995-1999 una representación en la Cámara Baja del Parlamento del 2,8%.

En definitiva, se observa que los problemas de representación y confianza respecto a la democracia y sus actores políticos clásicos, no son pasajeros ni mucho menos intrascendentes para la región. Pero las diferencias con estos problemas que se manifiestan entre los países no nos da pie para hablar de una crisis transversal o un clima general de descontento. No obstante, no hay ningún país que esté “bien” en todos los indicadores señalados.

La relevancia de lo anterior es que, se le atribuye al descontento con los políticos, la insatisfacción con el funcionamiento de la democracia, la evidencia de que, en mayor o menor medida, existen “favoritismos” en las decisiones oficiales, entre otros, como factores que propician la emergencia de “nuevos” movimientos sociales y fortalecimiento del llamado tercer sector o “mundo de las ONG” (Garretón, 2002; Petras y Veltmeyer, 2005; Sorj, 2005; Adel Mirza, 2006). Es decir, contamos con un marco democrático con problemas que resolver, pero que en el entretanto, estos mismos problemas van generando o fortaleciendo a diversos actores sociales que pueden tener su propio curso de acción para la resolución de dichos problemas, constituyéndolo así un amplio abanico de soluciones, algunas antagónicas entre sí, que nos lleva de lleno al terreno de la competencia o conflicto entre actores por imponer unas u otras o por establecer instancias de coordinación de intereses. Este último punto será de vital

importancia cuando más adelante profundicemos sobre la interrelación entre el funcionamiento de la democracia, la reducción o reproducción de la desigualdad y los problemas la dominación.

2.2. La desigualdad y la pobreza: Dos viejos “amigos” de la región

Respecto al estado de la desigualdad en América Latina, existen manifiestas y elaboradas iniciativas que buscan su erradicación o bien su reducción, ya sea por su estrecha correlación con otros problemas sociales como la confianza en las instituciones y cohesión social, como por su influencia en el crecimiento económico cuando se trata de desigualdades de acceso a crédito o activos productivos, por ejemplo (Cf.: PNUD, 2004). No obstante, el vínculo más notorio entre ambas de la desigualdad de ingresos es con la situación de pobreza que aqueja a millones de personas en la región. Las políticas públicas o estrategias del tercer sector que buscan la reducción de la desigualdad de ingresos se solapan casi inevitablemente con los problemas de pobreza⁹. Que esto ocurra no es mera casualidad o simple voluntarismo, ya que en gran parte esto se debe al importante rol que desempeñan ambas en lo que respecta a la mejora en las condiciones de vida de las personas y en particular a los obstáculos que pone la desigualdad para la reducción de la pobreza, al punto que se plantea que sería posible mejorar los índices de pobreza, aún sin grandes tasas de crecimiento económico, sólo mejorando “modestamente” la distribución de ingresos dentro de la sociedad (Sen, 1995; Banco Mundial, 2004; PNUD, 2005). Es por este motivo que nos parece pertinente caracterizar ambos problemas.

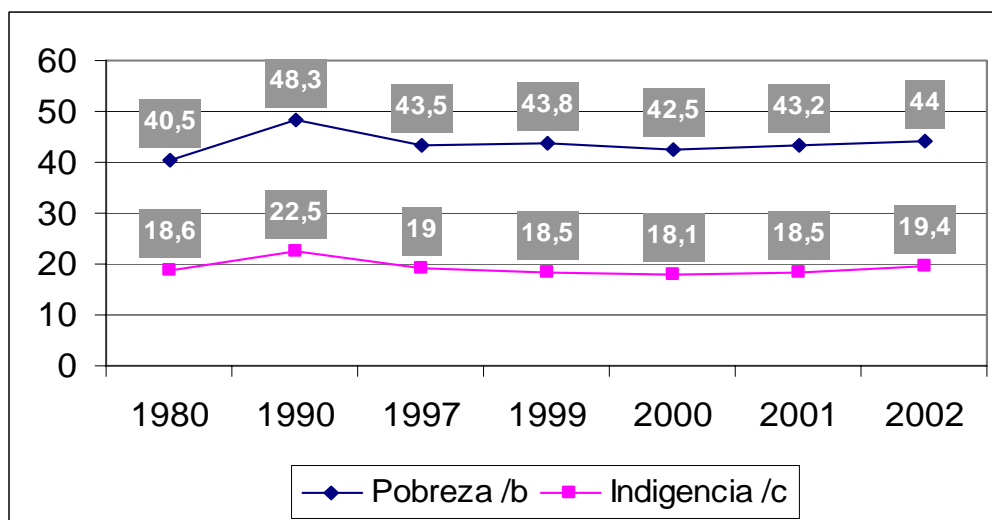
Respecto de la pobreza, encontramos esfuerzos para su erradicación muy patentes y de alcance mundial, como lo es la Declaración del Milenio, en específico los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) que contiene, los que no son otra cosa que las metas planteadas a comienzos del nuevo milenio por los gobiernos del planeta “para liberar a nuestros semejantes, hombres, mujeres y niños, de las condiciones abyectas y deshumanizadoras de la pobreza extrema” (PNUD, 2005; 2). El plazo que se ha fijado para el cumplimiento de estas metas ha sido el año 2015. No obstante, una evaluación

⁹ Más adelante volveremos con más detalle sobre la relación entre desigualdad y pobreza.

de los ODM hacia el 2005 indica que muchos países difícilmente cumplirán las metas para la fecha fijada.

El problema es que el funcionamiento de regímenes democráticos casi en la totalidad de los países de América Latina y el clima de preocupación mundial por el derecho de las personas a tener lo necesario, tanto material como simbólicamente, para vivir una vida digna, no han logrado reducir significativamente la pobreza, y mucho menos la desigualdad socioeconómica en la región. Para el 2004, el 44% de la población (221 millones de personas) vivía en condición de pobreza¹⁰ y el 19,4% (97 millones de personas) en situación de extrema pobreza o indigencia¹¹ (CEPAL, 2004). Esta situación se ha mantenido relativamente estable a lo largo de los años como se aprecia en el Gráfico 3.

Gráfico 3
América Latina: Incidencia de la pobreza y la indigencia, 1980-2002 a/



Fuente: Panorama social de América Latina 2004, CEPAL.

a/ Estimación correspondiente a 18 países de la región más Haití.

b/ Porcentaje de personas con ingresos inferiores a la línea de pobreza. Incluye a las personas que se encuentran en situación de indigencia.

c/ Porcentaje de personas con ingresos inferiores a la línea de indigencia.

¹⁰ Pobreza: Porcentaje de personas cuyo ingreso es inferior al doble del costo de una canasta básica de alimentos. Incluye personas en situación de indigencia (CEPAL, 2004).

¹¹ Indigencia: Porcentaje de personas cuyo ingreso es inferior al costo de una canasta básica de alimentos (CEPAL, 2004).

Ciertamente, desglosando estos datos por países encontramos algunos matices, como, por ejemplo, que países como Chile y Ecuador, a contar de 1990, han logrado una reducción de sus índices de pobreza e indigencia, al contrario de lo que ha venido ocurriendo en Argentina y Bolivia, en donde estos índices se han elevado. En el caso de Chile, éste es el único país en América Latina que ha mantenido avances claros en materia de superación de la pobreza desde 1990. Por otro lado, países como Brasil o Colombia han visto un estancamiento en sus procesos de superación de la pobreza, mostrando variaciones de menos de un punto porcentual en la tasa de pobreza en los últimos años (CEPAL, 2004).

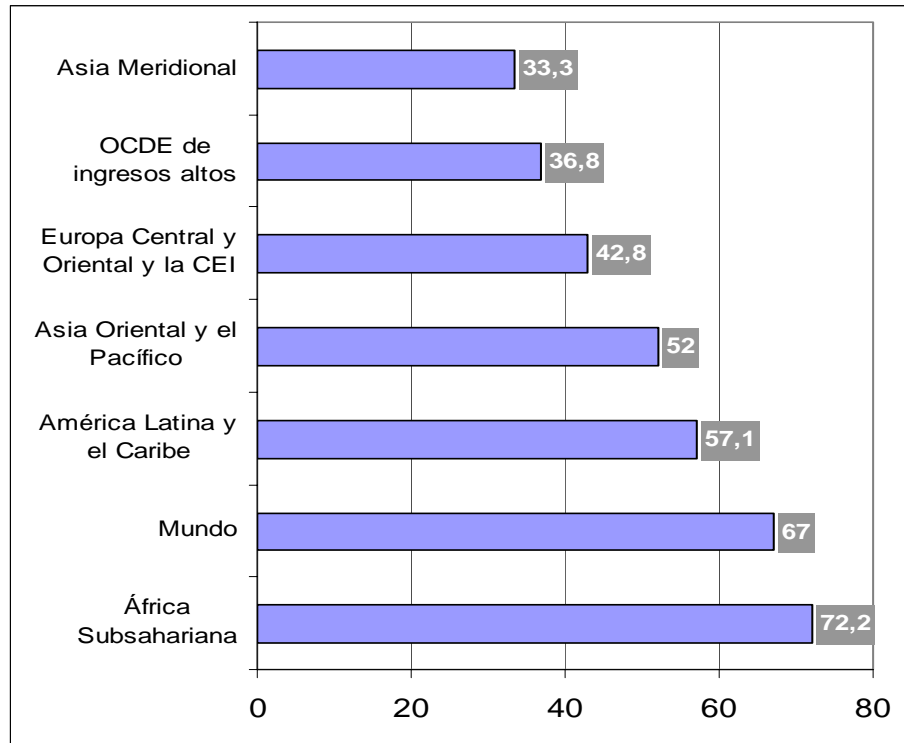
No obstante los matices que puedan existir en materia de pobreza e indigencia en América Latina, respecto a la desigualdad, las cosas son bastante diferentes. Ésta presenta una tendencia más inclinada a su persistencia y aumento, sobre todo en lo referente a la desigualdad de ingresos, que a su disminución. En la región, el ingreso per cápita del 10% más rico supera en cerca de 20 veces o más el del 40% más pobre (Batthyány, Cabrera y Macadar, 2004), siendo considerada junto a la África Subsahariana, como las regiones con más altos niveles de desigualdad en el planeta (PNUD, 2005).

Esta tendencia latinoamericana pareciera ser parte de una tendencia aún más global. Según el Informe de Desarrollo Humano 2005, elaborado por el PNUD, en el mundo se registra una clara tendencia durante los últimos dos decenios hacia el crecimiento de la desigualdad de ingresos al interior de los países, medida a través del coeficiente de Gini¹² (ver Gráfico 4). “De los 73 países sobre los cuales se dispone información, 53 (que en conjunto reúnen a más del 80% de la población mundial) han visto crecer la desigualdad, mientras sólo 9 (que suman el 4% de la población) la han visto disminuir. Lo anterior es válido tanto en situaciones de crecimiento alto como bajo (en China, respecto de un crecimiento alto y en Bolivia, del bajo) como en todas las regiones” (PNUD, 2005).

¹² El Coeficiente de Gini se utiliza normalmente para medir la desigualdad en los ingresos, pero puede utilizarse para medir cualquier forma de distribución desigual. El coeficiente de Gini es un número entre 0 y 1, en donde 0 se corresponde con la perfecta igualdad (todos tienen los mismos ingresos) y 1 se corresponde con la perfecta desigualdad (una persona tiene todos los ingresos y todos los demás ninguno).

Gráfico 4

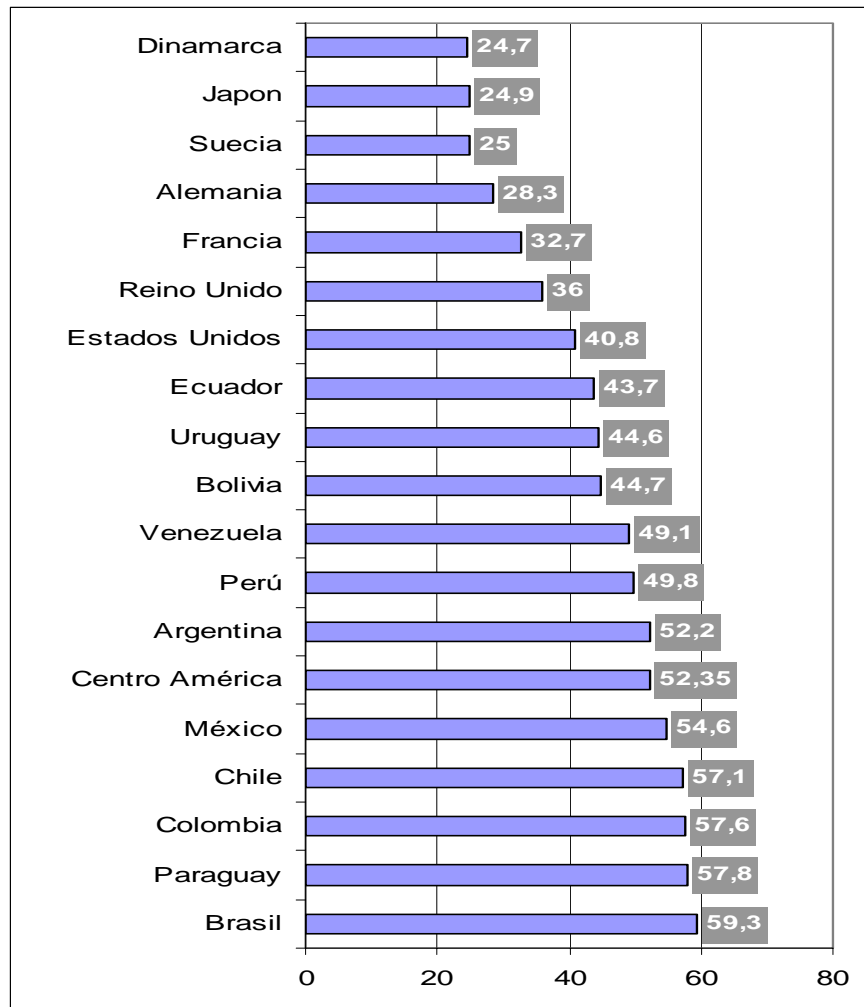
Distribución en el ingreso por regiones - Coeficiente de Gini



Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano 2005, PNUD.

Si vemos la situación de los países de América Latina respecto a otros países del orbe, nos damos cuenta de la enorme distancia que separa a los países con mejor distribución de ingresos en la región respecto a los primeros del *ranking* mundial. Por otro lado, destacan los altos niveles de desigualdad de ingreso que registran Brasil, Paraguay, Colombia y Chile incluso en comparación con sus vecinos como se aprecia en el Gráfico 5.

Gráfico 5
Coeficiente de Gini por país - 2005



Fuente: Informe sobre Desarrollo Humano 2005, PNUD

Finalmente, tomemos el caso chileno para ejemplificar la magnitud y paradójico que puede resultar el problema de la desigualdad. Chile es sin duda uno de los países con mejores índices de crecimiento económico en los últimos años y con una institucionalidad democrática estable y en proceso de mejoramiento de su calidad, además de mantener avances respecto a la superación de la pobreza; no obstante, la relación entre ricos y pobres es abismante: el 10% de la población más rica tiene una participación en el ingreso nacional del 47%, mientras que el 10% más pobre sólo llega al 1,2% (PNUD, 2005). La interpretación más simple indica que el país crece, se incrementa el PIB, pero estos beneficios son acaparados por un reducido grupo de la población.

Como punto de comparación, tomemos el caso de Dinamarca, el país con el coeficiente de Gini más bajo. En este país, el 10% más rico tiene una participación del 21,3% en el ingreso nacional, mientras que el 10% más pobre alcanza al 2,3%. Lo interesante es comparar la relación entre ambos extremos. En Chile esta relación es igual a 40,6 y en Dinamarca 8,1; es decir, el ingreso medio de una persona del 10% más rico es 40,6 veces superior al de una persona del 10% más pobre para el caso de Chile y sólo 8,1 veces superior en el caso de Dinamarca. Como vemos, la desigualdad, en este caso de ingresos, no es un tema que se solucione simplemente con el crecimiento económico. "Dicho de otra manera, los actuales patrones de progreso están disminuyendo el ritmo de avance general, porque los logros más pequeños se registran en la porción de la población en la cual se concentra la mayor parte del problema" (PNUD, 2005;58).

CAPÍTULO 3. RELACIONES DE PODER EN TORNO A LA IGUALDAD: UN MARCO PARA LA REFLEXIÓN

Este capítulo buscamos establecer un marco para la reflexión, una suerte de “paradigma analítico” desde donde abordaremos el problema en cuestión. No se trata de un marco teórico como tal, sino de un marco orientador que define los fundamentos sociopolíticos y de filosofía política a través de los cuales entendemos la igualdad y su incrustación en la realidad social. El análisis planteará la igualdad como un problema de la comunidad en la cual se pretende instaurar y en este sentido, como un problema relativo a las relaciones de poder, en especial en el ámbito político, pero no limitando la política a su dimensión formal, sino que entendiéndola como una cuestión referida a la construcción de una sociedad.

Por lo demás, presentar y desarrollar nuestro paradigma analítico se nos impone como una tarea necesaria si consideramos que, por ejemplo, de un tiempo a esta parte, los problemas de desigualdad tienden a tratarse a través del enfoque teórico de la ciudadanía en democracia (Hopenhayn, 2001; Sojo, 2002; Fleury, 2004), lo cual genera poco espacio analítico para el problema de la dominación. Así mismo, para tratar el tema de la dominación y su relación con la desigualdad, se ha tendido a utilizar enfoques de raigambre marxista o weberianos y todo el set de conceptos que los acompañan. Otra alternativa ha sido abordar el problema de la desigualdad desde el estudio de las políticas públicas y sus impactos redistributivos y reducción de la pobreza y/o su capacidad para fomentar el desarrollo socioeconómico, en donde nuevamente la dominación tiene poca presencia. Es por esto que nos parece que el marco de referencia o la puerta de entrada a nuestro problema no debe ser otro que el rol de las relaciones de poder en la sociedad y su conexión con la igualdad en cuanto a consecuencias y estructuras distributivas. En este sentido, la reflexión debiese focalizarse en las relaciones de poder y conflicto en torno a la política y la igualdad para establecer un marco general dentro del cual situar las reflexiones posteriores sobre la dominación y su entroncamientos con la desigualdad.

Desde el punto de vista anterior, valga aclarar que si bien nos referiremos en varias ocasiones a la noción de ciudadanía, lo haremos entendiéndola como un conjunto de derechos y deberes que vinculan a las personas con el Estado y que han sido fruto de las luchas sociales llevadas a cabo a su favor y de la acumulación de recursos de poder por parte de quienes han luchado por el reconocimiento de los derechos que demandaban (Oxhorn, 2001). Así, más que analizar tipos de ciudadanía formal o sustantiva, convendría dar un paso hacia atrás y analizar primeramente cómo es que los grupos sociales en situación de desigualdad y pobreza se organizan, manifiestan y satisfacen sus intereses y necesidades y en qué marco institucional ocurre esto, ya que no todas las demandas se institucionalizan en tal o cual derecho, ni tampoco la institucionalización de un derecho garantiza su pleno disfrute, tal como lo evidencia el problema de la ciudadanía formal vs. ciudadanía sustantiva.

Relaciones de poder en torno a la política y la lucha por instituir la igualdad en la sociedad

En primer lugar, por *política* entendemos aquella “dimensión de la sociedad que se refiere a las relaciones de poder en torno a la conducción general de la sociedad” (Garretón, 2004; 73). Una definición similar puede encontrarse en autores como Beck (1990), Castoriadis (1993) o Baño (1995), en donde se enfatiza el rol de construcción de sociedad inherente a la política. De este modo, “lo” político que hay en una sociedad corresponde al problema de la conducción general de la sociedad o del bien común, y “la” política es la actividad que gestiona lo anterior (Garretón, 2000; 121). Esto no está alejado de la idea originaria sobre política que se puede encontrar en la Grecia Clásica, en donde ésta se entendía como “la gestión de la comunidad o *polis*” (Bookchin, 1993; 64). El *medio* por el cual la política realiza la conducción de la sociedad, son las *decisiones políticas*, que se definen como las decisiones *colectivizadas soberanas* a las cuales es más difícil sustraerse, tanto por su inclusividad territorial como por su intensidad coercitiva (Sartori, 1992). Como señala Nolberto Bobbio, “toda colectividad necesita tomar decisiones que se refieren a todos sus miembros y [éstas] son precisamente las decisiones colectivas” (1986; 127).

Por otro lado, sobre la igualdad, compartimos con Castoriadis la tesis de que ésta es una idea y voluntad política, “una idea que corresponde a la institución de la sociedad como comunidad política” (Castoriadis, 1993; 84). Arendt señala que en la naturaleza nos encontramos con la *diferencia* y no con la *desigualdad* como siglos atrás argumentara Aristóteles, siendo la igualdad, reconocida en el espacio público y común, una construcción política (Fleury, 2004; 143). Es decir, la igualdad no es algo “dado”, “natural” al ser humano, un principio ético que emane de alguna externalidad ajena al propio ejercicio de institución social del mismo. Esto no quiere decir que la igualdad sea mero constructivismo social. Sus posibilidades de existencia se construyen dentro de marcos institucionales determinados, dentro de ciertas estructuras sociales, sujetas a la reproducción o transformación social, hasta adquirir el estatus ontológico de objetividad, vista incluso como una fetichización del objeto. Ahora, ¿por qué decir que la institución social de la igualdad corresponde a la comunidad política? No es sólo porque la igualdad sea un atributo establecido relacionamente entre las personas que ocupan el espacio público y común, sino que, y sobre todo porque, pensar en la igualdad de este modo implica preguntas por quiénes son los iguales y quién decide este asunto dentro de una sociedad (Castoriadis, 1993; 84-5), y éstas son preguntas que se resuelven a través a las relaciones de poder en torno a la conducción de la comunidad, lo que hemos llamado *política* y que trasciende el espacio público para normar incluso las relaciones entre personas en la dimensión privada.

No obstante, con lo anterior sólo resolvemos el problema de cómo entender la igualdad en términos bastante genéricos. El tema se complica un poco más si profundizamos en torno al concepto de igualdad más allá de considerarlo como una institución social y nos adentramos en la distinción entre “igualdad aritmética” e “igualdad geométrica”, o sea, lo mismo para todos o dar a cada uno según algún criterio particular, respectivamente (Manin, 1998; 51-6; Castoriadis, 1993; 89). El primer tipo corresponde a una igualdad absoluta entre los seres humanos, mientras que el segundo tiende a invisibilizar la dimensión relacional de la igualdad para referirse a la distribución de un recurso o beneficio según algún criterio particular que se aplica a la persona, individualizando el tema e introduciendo fuertemente el tema de la justicia en

la distribución: a cada cual según lo que merece¹³. No obstante, en la medida que la igualdad geométrica, o proporcional, se refiere a un conjunto de personas mantendrá la dimensión relacional puesto que lo que se aplicará igualitariamente será el criterio de asignación de beneficios, aun cuando los beneficios recibidos sean diferentes en cantidad o calidad. Sin embargo, esta distinción de tipos de igualdad genera las mismas preguntas que una concepción más general: quiénes son iguales y quién lo decide; pero además agrega otras nuevas, referidas a: qué es lo que se distribuye (todos o algunos bienes y beneficios o la aplicación de criterios de asignación), quién decide sobre qué criterios y cómo medirlos para realizar la igualdad geométrica (pregunta que lo más probable es que se corresponda con la respuesta sobre quiénes deciden sobre quiénes son iguales).

Roemer (2000) intenta una solución a estos problemas prácticos que conlleva pensar en aplicar algún principio de igualdad situando la *igualdad de oportunidades* como eje de sus reflexiones. Para este autor el punto es “‘nivelar el terreno de juego’ entre los individuos que compiten por un puesto de trabajo, o nivelarlo previamente durante su período de educación y formación; de modo que todos aquellos capaces de desempeñarlo sean aceptados, llegado el caso, como aspirantes que compiten entre sí” (Roemer, 2000; 151). La “nivelación del terreno” que reclamaría la igualdad de oportunidades sería respecto a “circunstancias que diferencian a los individuos y de las que no los creemos responsables; son circunstancias que afectan su capacidad para alcanzar o tener acceso a las ventajas que buscan”¹⁴ (*ibid.*, p. 152). Para Roemer la igualdad de resultados, asimilable a la idea de igualdad aritmética, obviaría el elemento de responsabilidad personal de cada individuo en cuanto a capacidad de lograr las ventajas buscadas, es por ello que pone el énfasis en las condiciones que permitirían a las personas tener las mismas oportunidades respecto al mercado laboral, pero sin garantizar resultados igualitarios para todos. Partiendo de cierta idea de “justicia

¹³ Es por este motivo que para Aristóteles la igualdad geométrica era superior a la igualdad aritmética, ya que constituía la “verdadera justicia” (Manin, 1998; 53).

¹⁴ La vigencia de estos planteamientos de Roemer se verifican al revisar el Informe sobre el Desarrollo Mundial 2006 del Banco Mundial, en donde se define la “equidad” como “la búsqueda de una situación en la que el esfuerzo, las preferencias e iniciativas personales -y no el entorno familiar, la casta, la raza o el género- expliquen las diferencias de logros económicos entre las personas” (Banco Mundial, 2006; 56).

social”, dicha nivelación del terreno debe ser para todos y llevada adelante primeramente por el Estado, siendo una responsabilidad de la sociedad en su conjunto.

Esta apelación al Estado por parte de Roemer no es un simple deseo político. El Estado se ha constituido como el centro de la actividad política, tanto por su *prioridad organizativa* dentro de un territorio determinado como por su monopolio sobre los *medios coercitivos* concentrados (Tilly, 2000; 206. También en Weber, 1983 y Bourdieu, 1997). Aquí, desde el punto de vista de la teoría democrática hay un importante punto a destacar, y es que en un Estado democrático el poder de decisión no está en el Estado como tal, sino que recae en un gobierno transitorio que en alguna medida siempre depende de la adhesión del “pueblo” (Lefort, 1993; 143) y de la relación con otras fuerzas políticas, sociales y fácticas con quienes se relaciona en su accionar y que van configurando la actividad política, la conducción de la sociedad.

Teniendo en cuenta esta relación entre política-Estado e igualdad cobra relevancia y se comprenden las consecuencias de la distinción entre igualdad y equidad, como principios éticos, en donde la primera se refiere a “la distancia entre categorías sociales respecto del poder y la riqueza, o si se quiere, del acceso a instrumentos que determinan el poder sobre lo personal y el entorno”, y la segunda se entiende como una dimensión de la primera, “referida a la igualdad de oportunidades individuales para la satisfacción de un conjunto de necesidades básicas o aspiraciones definidas socialmente” (Garretón, 2000; 106-7). La primera aparece como utópica, difícil de lograr en sociedades tan fragmentarias como las actuales. La segunda aparece como sustituto ideológico de la primera, una especie de igualdad más realizable que no resuelve los problemas de igualdad más generales, pero que sí permitiría crear la idea y dar resultados favorables respecto al mejoramiento de las condiciones básicas de subsistencia. En este sentido, una sociedad es equitativa “cuando no se limita a respetar la igualdad de las personas ante la ley, sino que también promueve la supresión de las barreras económicas y sociales, o la compensación de las desigualdades que ellas generan y que impiden o dificultan la realización del potencial individual” (Atria, 2004; 9).

La anterior nos parece una distinción muy útil y concreta en vistas del problema que nos ocupa, ya que nos pone de manifiesto la dimensión de conflicto y las limitantes para

concretar la igualdad sobre algún bien o dimensión particular de la sociedad. Es decir, ya sea referida a las relaciones más generales de poder o más concretas de oportunidades y condiciones de vida, la igualdad se enraíza en grupos sociales y proyectos políticos e ideológicos que funcionan como desmovilizadores sociales o despolitizadores de conflictos a la vez que estabilizadores sociales. Y este “uso” político de los conceptos se encuadra en la dimensión de la política referida a “la lucha por el conocimiento del mundo social y, más precisamente, de las categorías que lo posibilitan, diferencian y clasifican” (Bourdieu, 1984; 290). En este sentido, las decisiones políticas no sólo expresan políticas públicas sanitarias, educacionales, de obras públicas o de seguridad ciudadana, sino que son resultado e imponen particulares modos de observar y comprender el mundo. Como señalaba Castoriadis, “la política [...] es la actividad que trata de encarar lúcidamente la institución social como tal” (1993;73). De modo que, la tendencia al uso ideológico de la distinción entre igualdad y equidad no es un tema menor. Valga recordar los planteamientos de Stanislaw Ossowski (1972) sobre cómo la dinámica de las estructuras sociales se desarrolla a partir de las representaciones que poseen los sujetos de ellas; es decir, las acciones que emprenden los sujetos con el fin de modificar la realidad social no son independientes de las particulares representaciones que tienen de dicha realidad, incluyendo dentro de estas posibles representaciones a la igualdad, o su versión moderada: la equidad.

Como vemos, la complejidad del tema no es menor. Sin embargo, si buscamos un punto en común, transversal a la discusión, caeremos en cuenta que, más allá de ser un principio ético, y por sobre las distinciones entre igualdad aritmética o geométrica, de oportunidades o resultados, con tales o cuales limitantes para su concreción, la igualdad se nos presenta ante todo como un problema de distribución, como un particular *esquema distributivo* entre muchos otros posibles (Sen, 1995). De este modo, las distinciones y limitantes que hemos mencionado serán producto de las respuestas que cada sociedad en particular dé a las preguntas sobre qué distribuir, a quiénes, de qué modo, en base a qué criterios y quiénes deciden sobre estas materias.

Es de esperar que no encontremos soluciones únicas a cada una de estas preguntas, que en cada sociedad y época tiendan a resolverse de modos distintos, referidas a diversos bienes valorados dentro de la sociedad y tiempo en particular, predominando la búsqueda de un tipo de igualdad sobre otra. Pero por sobre esta heterogeneidad,

podemos decir que, como sea que se intente aplicar este esquema de distribución, teniéndolo como principio ético o no, tendrá que dar cuenta de dichas preguntas, tácita o explícitamente.

En este punto hemos vuelto a nuestro planteamiento inicial y básico, ya que nos damos cuenta de que todas las preguntas que hemos visto surgir sobre la igualdad en esta breve discusión nos remiten al problema de las relaciones de poder que se establecen entre grupos sociales y/o fuerzas políticas sobre cómo conducir la sociedad o, a nivel local, decidir sobre la distribución de determinados bienes a la comunidad o sobre los costos y beneficios de la acción colectiva.

Por un lado, la discusión misma nos ha alumbrado una serie de nuevos elementos que no alcanzan a ser cubiertos simplemente, afirmando que la igualdad es una construcción política. Esto nos lleva a replantear el asunto, concluyendo que la igualdad, en términos generales, consiste en un tipo de relación social producto de la institución social de un determinado esquema distributivo que asigna lo mismo de aquello que es distribuido a cada quien dentro de dicha relación. Esta definición valdrá en la medida que se acepte el argumento que dice que la igualdad geométrica referida a un conjunto de personas, implicará la aplicación igualitaria de cierto criterio de asignación; es decir, mantenemos que lo que se distribuye igualitariamente no son los resultados, sino que es la aplicación de un mismo criterio al conjunto de la población, por lo cual se configura de modo relacional. Por otro lado, en términos más concretos, nos parece adecuado referirnos a la *equidad* como una igualdad referida a las oportunidades que tiene un individuo de lograr la satisfacción de un conjunto de necesidades básicas o aspiraciones definidas socialmente sin que factores como la raza o género, entre otros, que están más allá de la responsabilidad del individuo, sean determinantes para ello. Por otro lado, la igualdad como principio ético puede constituirse en el horizonte de la actividad política, en el principio que guíe las políticas públicas, pero aún así, las preguntas que suscita la igualdad no se desligan de las relaciones de poder que giran en torno a su institución social en cualquiera de sus tipos, ya sea porque la política misma remite a estas relaciones, o bien porque no está exenta, como idea, de ser modificada en su significado y ser “absorbida” por las representaciones que la propia política impone desde el Estado sobre el mundo social, lo cual significa que para transformarse en directriz de la acción estatal, orientar la actividad política o políticas públicas, la igualdad (o equidad)

primero ha de haber sido elaborada e impuesta como principio ético, lo que no ocurre por el simple desenvolvimiento de la *idea* en la historia ni por una relación natural de los seres humanos con la igualdad, sino por un proceso de institución social que depende de las relaciones de poder entre los actores involucrados en dicho proceso.

CAPÍTULO 4. DESIGUALDAD Y DOMINACIÓN: ¿DE QUÉ MODO SE CONCRETAN EN EL ESPACIO SOCIAL?

Recientemente, el PNUD en su Informe sobre Desarrollo Humano 2005, resaltó en su análisis el solapamiento de ciertos tipos de desigualdades y cómo éstas se arraigan en desigualdades de poder. No obstante, el informe no es muy preciso -ni pretende serlo- a la hora de tratar los niveles, mecanismos o limitantes con que operaría dicho arraigo y sus implicancias para explicar, sobre todo, los problemas que existirían en el mundo para cumplir con los Objetivos Del Milenio en cuanto a reducción de la pobreza y mejoramiento del bienestar social en general. Sin embargo, el informe constituye un interesante material para poner de manifiesto lo que hemos estamos planteando aquí, a saber, la estrecha relación entre relaciones de poder y desigualdad.

En este capítulo profundizaremos en los conceptos de desigualdad y dominación que hemos venido utilizando, siempre al alero de las reflexiones del capítulo anterior en donde hemos sentado las bases de nuestro análisis en torno a las relaciones de poder y conflicto que envuelven a la igualdad.

4.1. El espacio social

La dominación y desigualdad no ocurren simplemente en el aire o es sólo una relación entre actores sociales aislados y nada más. Así, por ejemplo, para poder entender los alcances de la dominación no sólo hay que referirse a sus consecuencias sino que también a su génesis en el entramado de relaciones sociales que componen el espacio social. Es decir, nos parece fundamental especificar la lógica de estructuración y funcionamiento del espacio social para comprender y analizar cómo surge desde éste y se configura la dominación. Lo mismo vale decir para el caso de la desigualdad.

Para una noción de espacio social nos basaremos en la propuesta teórica del francés Pierre Bourdieu¹⁵. Para este autor el espacio social es un espacio *relacional*, de

¹⁵ No nos ocuparemos aquí de la noción de *capital* y *campo*, mucho menos de nociones tales como *habitus* o *illusio*, de las cuales hace uso Bourdieu para explicar el funcionamiento del espacio social.

relaciones de distancias (proximidad/lejanía) y de orden (arriba/abajo) entre las posiciones que ocupan los agentes en la estructura de distribución de recursos (Bourdieu, 1997; 16-8). "Este espacio está construido de tal manera que los agentes, los grupos o las instituciones que en él se encuentran colocados tienen tantas más propiedades en común, cuanto más próximos estén en este espacio" (Bourdieu, 2000; 130). Bourdieu utiliza el concepto de "capital" como *fuerza estructuradora* del espacio social: el capital es una *fuerza* que actúa dentro de los límites de un determinado *campo* -o espacio de relaciones sociales delimitado por el operar de un capital-, un *poder* que estructura las posiciones de los agentes que participan del *campo* en virtud de su desigual distribución entre los agentes (Bourdieu, 1991). La estructura es reconocida por Bourdieu como un espacio de relaciones objetivas entre posiciones ocupadas en las distribuciones de recursos (Ídem., 2000; 131). Con *objetivas* se refiere a que son independientes de la voluntad y conciencia de los agentes y que son capaces de coaccionar u orientar sus prácticas y representaciones (*ibid.*: 127), lo que anula cualquier idea de un actor racional, sino que abre paso para hablar de una "racionalidad limitada" (*narrow rational*) de los actores sociales (Knight, 2004), en donde hay una serie de disposiciones incorporadas a partir de la posición en la estructura social que son independientes e influyen en la racionalidad de los actores, situación que lleva a Bourdieu a hablar del "sentido práctico" o del "sentido del juego" de los actores sociales. Son este tipo de planteamientos los que llevan a la sabida autodefinición de Bourdieu como *estructuralista constructivista* y viceversa; es decir, que para Bourdieu las estructuras son productos de la historia colectiva que se reproducen "bajo la forma de disposiciones duraderas y ajustadas" (Bourdieu, 1991; 96).

Lo que importa destacar y usar en este caso es que existe una distribución desigual de recursos que determina las posiciones de los agentes en el espacio social, así como los mecanismos y posibilidades de adquirir, acumular y reproducir los distintos tipos de recursos existentes es en función de dicha distribución desigual, lo cual viene a especificar las "*reglas del juego*" del espacio social. Para Bourdieu, las *reglas del juego* configuran un marco de posibilidades para que ciertas acciones sean efectivas, válidas, ilegítimas, ilegales, etc., constituyendo al grupo que tenga la capacidad de establecer estas reglas en dominante dentro del espacio social. Es decir, sobre la base de una desigual distribución de recursos, quien está mejor posicionado en la estructura se constituirá en dominante en virtud de la *capacidad* de apropiarse de los beneficios y de

imponer reglas de juego favorables para su reproducción. La “capacidad” no es una palabra usada al azar, sino que se refiere a la posibilidad efectiva de poder movilizar los recursos que se poseen en pro de determinados objetivos, siguiendo ciertas estrategias.

Entonces:

- a) El espacio social es un espacio de relaciones entre agentes sociales.
- b) Este espacio se estructura según la desigual distribución de recursos entre los agentes.
- c) En función de este tipo de distribución se generan relaciones de proximidad o lejanía o relaciones de orden, del tipo “arriba o abajo”, entre los agentes sociales.
- d) En el espacio social se establecerán grupos dominantes y subordinados según la propiedad de los grupos sobre determinados recursos que posibiliten establecer las *reglas del juego* para la acumulación, distribución y apropiación de dichos recursos y consecuentes beneficios.

De lo anterior, hay dos elementos medianamente explícitos, vinculados a la estructuración del espacio social, que se nos hace imprescindible aclarar y profundizar: la estructura y estratificación social y el conflicto social.

Como señala Martínez (1999), se tiende a usar indistintamente los términos de *estructura social* y *estratificación social*. Por el tema que tratamos y los conceptos asociados, valga hacer las distinciones correspondientes. Giddens (1979) cita a Ossowski para explicar cómo la estratificación social se refiere a un esquema de gradación, que entraña un criterio o conjunto de criterios por el que los individuos pueden ser ordenados descriptivamente según una escala (p. 120). Martínez (1999) agregará que en virtud de la estratificación social la sociedad queda dividida en diversos *estratos*, cada uno de los cuales implica un grado diferente de prestigio, propiedad y poder (p. 20). Por lo demás, siguiendo a Ossowski (1972), tanto la estructura social como la estratificación social se usan en referencia a *grupos* o a las *categorías* de individuos y no

exclusivamente a las personas en singular (p. 17; véase también: Martínez, 1999). Ahora, lo que hay que enfatizar es que, la estructura social, a diferencia de la estratificación social, no hace referencia a un esquema de gradación, sino a un conjunto de relaciones entre posiciones sociales (Ossowski, 1972; Bourdieu, 1991). Específicamente, Ossowski (1972) define la estructura social como “un sistema de relaciones interhumanas de distancias y jerarquías, tanto en sus formas organizadas como inorganizadas” (p. 18).

Por otro lado, Tilly (2000) nos advierte de los problemas de la tendencia a aplicar el término de estratificación a toda clase de desigualdad. Para Dahrendorf (1962), por ejemplo, la estratificación es *primeramente* una desigual distribución de bienes estimados valiosos por la sociedad (p. 105). No obstante, Tilly (2000) nos señala que la estratificación es una cuestión de grado, sumamente heterogénea, con una gran variación de rangos y cuyos límites son desdibujados por la movilidad social, que difícilmente se mantiene identificable en forma nítida en alguna población que supere el tamaño de una comunidad local; la desigualdad también sería una cuestión de grado, pero lo sería, no porque el esquema de estratificación presente heterogeneidad en la realidad social, sino porque en sí es *fluctuante*, de modo que sería una “caricatura” ceñirla a un modelo unificado y fijo como un esquema de estratificación (pp. 40-1).

El *conflicto social* surgido de estas características del espacio social podría definirse en torno a un modelo con dos polos, en el cual se oponen siempre dos grupos con intereses totalmente contrarios: el que defiende los intereses establecidos y el que no los acepta y persigue el cambio de estructuras sociales (Dahrendorf, 1962). Son múltiples las situaciones conflictivas que oponen a dos o más grupos, pero sin dudas unos son más patentes y persistentes que otros, como la lucha de clases. En este sentido, la desigualdad misma constituye un objeto de conflicto, y en la medida que así lo sea, será un conflicto por cambiar los patrones de distribución y las estructuras sociales que la sustentan. Es evidente que este modelo dicotómico del conflicto social en la práctica se nos presenta insuficiente para dar cuenta de las múltiples y complejas formas y contenidos que puede adoptar. No obstante, también debemos considerar que los conflictos mismos pueden ser latentes o manifiestos y que la representación social del conflicto influirá en gran medida en las estrategias e intensidad que adopte para los grupos involucrados Ossowski (1972). Es decir, el trabajo de representación social del conflicto (Bourdieu, 1984) conlleva estrategias de diferenciación y oposición dicotómicas

que fortalecen la identidad e intereses de los grupos en disputa (Cf.: Bourdieu, 1984; Tilly, 2000; Garretón, 2002; Abramovay y cols., 2006). En este sentido, los problemas típicos de la acción colectiva desarrollados por la economía Neoinstitucional en su vertiente inspirada en la obra de Mancur Olson (dilema del prisionero, *free riders*, tragedia de los comunes, entre otros), ceden su peso explicativo a los problemas de constitución social del grupo, los problemas de coordinación asociados al capital social y a contradicciones entre identidad/diferencia y apertura/cierre respecto a sus objetivos y “opponentes” (Ostrom y Ahn, 2003; Abramovay y cols., 2006).

4.2. Desigualdad y sus mecanismos causales

Entendemos por *desigualdad* una distribución dispareja de bienes y beneficios entre individuos o, en este caso, grupos sociales (Tilly, 2000; 38). Obviamente, en consecuencia con nuestro planteamiento sobre la igualdad, la desigualdad es ante todo un particular esquema distributivo; por lo tanto, puede estar referida a un sinnúmero de bienes o servicios, lo cual no implica que desigualdades respecto a diversos bienes no puedan solaparse y reforzarse entre sí (ver PNUD, 2005). Esta multidimensionalidad y solapamiento de las desigualdades obliga a que el estudio de, por ejemplo, “el acceso al ingreso y al consumo de bienes y servicios y al patrimonio, usualmente considerados [para hablar de desigualdad o inequidad], deba complementarse con el análisis de la incorporación de la población a la ciudadanía social y política y con su posibilidad de participar e influir en las orientaciones del gobierno” (Atria, 2004; 9). Podemos hablar de desigualdades adscriptas, como las de género, étnicas o de edad, que en función de ciertos rasgos con que nace cada persona se fundan relaciones de desigualdad, o de desigualdades adquiridas, aquellas que no tienen que ver con rasgos de nacimiento de la persona, sino que se deben principalmente a las acciones y capacidades adquiridas de cada individuo en sociedad (Cf.: Atria, 2004; 3). También se puede hacer, con el mismo significado que para el caso de la igualdad y equidad, la distinción entre desigualdad e inequidad. Como sea, la desigualdad obedece a relaciones distributivas en torno a determinados bienes a las cuales individuos o grupos se circunscriben.

En este último sentido, es fundamental no reducir el problema de la desigualdad, en particular la desigualdad de ingresos y de acceso a oportunidades, a un problema de pobreza. Desigualdad y pobreza son distintas. Por un lado, la *pobreza* presenta

innumerables complicaciones a la hora de definirla y muchos más cuando hay que operacionalizarla. Como señala Sen (1995), el método más usado para identificar la pobreza es establecer una “línea de pobreza” que equivale al nivel de ingresos a partir del cual se considera que una persona es pobre. Por ejemplo, nosotros hemos utilizado en un comienzo datos sobre pobreza en América Latina, considerando pobre a personas cuyo ingreso es inferior al doble del costo de una canasta básica de alimentos (CEPAL, 2004). También se utiliza la medida internacional de considerar pobre a una persona en países en desarrollo que gana hasta un dólar al día (PNUD, 2005). Son evidentes las consecuencias políticas de la medida de pobreza que se adopte, ya que determinará las posibilidades y estrategias a seguir para su erradicación (Sen, 1995; Berry, 2003). Es de suponer que la pobreza según la regla de un dólar diario es “más reducible” que aquella de carácter más complejo basada en la idea de “bienestar socioeconómico” (Cf.: Berry, 2003) o de “privaciones absolutas y relativas” (Sen, 1995). En otras palabras, el uso y significado dado tanto a la pobreza como a la desigualdad no escapan de sus usos ideológicos, similares a los mencionados respecto a la distinción entre igualdad y equidad. Por otro lado, si bien la desigualdad y la pobreza son distintas, están —como se señaló más arriba— estrechamente ligadas en sus funcionamientos (Sen, 1995; Banco Mundial, 2004; PNUD, 2005). Por ejemplo, podemos hacer que muchas personas superen la barrera de la indigencia o pobreza extrema, pero los patrones de distribución desigual pueden permanecer intactos, como ocurre en Chile, por ejemplo (Sen, 1995; Garretón, 2000; Berry, 2003); o bien, un país puede jactarse de aumentar el ingreso promedio per cápita y reducir el promedio de pobreza, pero el promedio al no considerar los problemas de distribución dentro de cada país no permite decir si efectivamente el aumento de ingreso se ha transferido o no a los que son pobres dentro del país o si ha sido acaparado por el 10% más rico. Esto último, es uno de los problemas que se han señalado respecto al cumplimiento de los Objetivos del Milenio: éstos no han considerado en su formulación el problema de la desigualdad, de modo que muchos países mejoran su promedio de ingreso per cápita, pero producto de la desigualdad imperante, los efectos positivos sobre los más pobres son escasos o nulos (PNUD, 2005).

Respecto a los mecanismos causales de la desigualdad, y a diferencia de Tilly¹⁶ (2000) —cuyo trabajo nos servirá de referente—, no hablamos de la desigualdad “categorial”, término que dicho autor utiliza para referirse a la desigualdad *socialmente organizada*. En nuestro caso, aceptando que la desigualdad que nos ocupará es aquella que se organiza socialmente, nos referiremos, en vez de a categorías, a grupos sociales en el sentido que Bourdieu (1984) habla de los *grupos reales*, entendidos estos como conjuntos de agentes caracterizados por su cercanía de posiciones en el espacio social, con semejantes condiciones y condicionamientos que los lleva a tener todas las probabilidades de tener disposiciones e intereses semejantes y de producir prácticas y tomas de posición semejantes (p. 284). Es decir, no se trata de que no se puedan establecer desigualdades en torno a pares categoriales (ciudadano/no ciudadano, negro/blanco, varón/mujer, etc.), sino que estos pares categoriales no operan con gran nitidez en situación de menor escala referidos, por ejemplo, a problemas distributivos respecto al acceso a recursos naturales (como bosques o cuencas hidrográficas), en donde la población involucrada puede ser relativamente homogénea categorialmente hablando (indígenas, pobres rurales o pequeños productores), no obstante existan sutiles diferencias dentro del grupo. Por otro lado, en casos de acción colectiva orientada a producir bienes públicos, nuevamente hablar de pares categoriales se vuelve problemático ante la complejidad de identificar quiénes están dentro y quiénes están fuera, quiénes son *free riders* o quiénes son los responsables de estos bienes (tragedia de los comunes). Es por esto que optamos por hablar de *grupos* que se van configurando de acuerdo a su “cercanía” en un espacio social ordenado precisamente por la distribución desigual de bienes y que eventualmente pueden ordenarse en el espacio social mediante el uso de “categorías”.

Ahora, sin duda hay una cantidad enorme de factores causales de desigualdad que pueden encontrarse en la literatura: fallas de mercado o Estado, lógica neoliberal y mercados, Estados capturados por elites, ausencia de desarrollo productivo o de capital, problemas de acumulación y crecimiento económico, factores culturales, etc. No obstante, Charles Tilly (2000) más que emprender la tarea de numerar y explicar factores particulares, plantea el ejercicio de identificar los mecanismos principales

¹⁶ Para una revisión crítica de los postulados de Charles Tilly respecto a la desigualdad, ver Erik O. Wright, *Metatheoretical Foundations of Charles Tilly's, Durable Inequality*. Disponible en: www.ssc.wisc.edu/~wright/Tilly.PDF

causales de la desigualdad. Estos mecanismos serían los que operarían en cualquier situación de desigualdad categorial (en este caso entre grupos): de género, étnica, respecto al trabajo, poder político, ingreso, entre otras. En sí, es un trabajo analítico que más que explicar cómo factores particulares influyen en la desigualdad, lo que hace es dar cuenta de cómo se crea y opera una situación de desigualdad en términos genéricos respecto a una amplia gama de bienes.

Los principales mecanismos causales de la desigualdad no serían otros que la *explotación* y el *acaparamiento de oportunidades*, y la *emulación* y la *adaptación* funcionarían como mecanismos que refuerzan la eficacia y generalizan la influencia en otros ámbitos de la desigualdad así constituida. Siguiendo a Tilly (2000), estos mecanismos se definirían del siguiente modo:

- a) La *explotación*. 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 de dicho esfuerzo. Si se piensa en otras explicaciones de la explotación, habría que decir que no distan o refutan la aquí señalada: la lógica es la misma. Por ejemplo, Van Parijs (1992) define una situación como *explotación paradigmática* —“identificable a lo que se llama ‘explotación’ en la tradición marxista” (*Ibid.*:80)— cuando ocurre la extracción de un *sobretabajo* por parte de los no-trabajadores (*Ibid.*: 81). Dentro de la explotación habría que identificar, siguiendo a Erik O. Wright (1992), cuatro recursos cuya propiedad desigualdad permitiría la realización de la explotación: los bienes o fuerza de trabajo (explotación feudal), los bienes de capital (explotación capitalista), los bienes de organización (explotación estatista) y los bienes de cualificación o credenciales (explotación socialista) (p. 65).
- b) El *acaparamiento de oportunidades*. Actúa cuando los miembros de una red 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. No obstante, éste es un mecanismo que no tiene por qué estar referido necesariamente a “miembros de una red”. Puede tratarse tanto de una red como de un individuo. El punto aquí es que hay un grupo o individuo que logra acaparar

oportunidades y en función de esto mantener o aumentar la brecha de posesión o control de bienes respecto de otros actores sociales. Por ejemplo, para el caso de redes, Tilly habla de las organizaciones profesionales y destaca su control sobre la habilitación de quienes ejercerán la profesión, en virtud de lo cual establecen desigualdades categoriales entre quienes son de la organización y cuentan con su respaldo y prestigio y quienes no lo son y ven vedadas sus oportunidades de encontrar trabajo. En este sentido, el análisis de Tilly no se aleja mucho del rol y consecuencias que le asigna Bourdieu al capital social y a quienes lo comparten. Tampoco es muy diferente el análisis de Tilly de la exclusión categorial y el valor simbólico que ésta comporta, del análisis de Bourdieu en cuanto a las barreras de exclusión y ritos de iniciación para entrar a competir a un determinado campo social. Como sea, el caso de individuos que monopolizan ciertos recursos de valor económico o simbólico, opera bajo la misma lógica que si se tratase de redes, ya que el mecanismo es el mismo: acaparar oportunidades generadas por la posesión de determinados recursos o habilidades, generando una desigualdad que se refuerza con su propia forma de operar.

- c) La *emulación*. Corresponde a la copia de modelos organizacionales y/o el trasplante de relaciones sociales existentes de un ámbito a otro. Por ejemplo, durante la época Colonial en América Latina, se trasplantó una serie de organismos e instituciones peninsulares a la región y que sirvieron como medios para mantener una forma de dominación jerarquizada (por ejemplo, la división administrativa en virreinos). Lo mismo podría decirse de la esclavitud como mecanismo de explotación, que se instaló y practicó en el Nuevo Mundo aún después de que los países lograsen su independencia de los europeos.
- d) La *adaptación*. Corresponde a la elaboración de rutinas diarias sobre la base de estructuras desiguales. Esto, como el mismo Tilly lo aclara, no se refiere sólo a una actitud subjetiva ante la desigualdad que afecta a los individuos, sino que se amplía a las prácticas cotidianas socialmente institucionalizadas y el conjunto de representaciones simbólicas (categorías sociales) y significados compartidos que la desigualdad genera y envuelve a los actores sociales. Tilly pone como ejemplo el Nacionalismo europeo para aclarar cómo opera este mecanismo, pero su explicación es extrapolable al Populismo o Caudillismo Latinoamericanos y el

conjunto de prácticas clientelares y paternalistas que producen y que se incrustan en la cotidianidad de la vida social de los países. En particular, respecto de este mecanismo, se hace evidente el carácter gradual que éstos tienen, por lo que no es de esperar encontrarse en la realidad con situaciones de una adaptación total e incondicional a desigualdades, sino con grados de ésta que permiten más o menos la estabilidad de situaciones de desigualdad.

Según Erik O. Wright (Cf.: 1999; 6-7), una de las premisas básicas en el planteamiento de Tilly es decir que tener recursos es fundamental para producir y adquirir toda clase de bienes, materiales y no materiales. Pero los recursos son escasos y existe competición en torno a ellos. Entonces, el problema que enfrentan tanto individuos como grupos es cómo asegurar el estable acceso a estos recursos y cómo aumentar las ventajas que ellos tienen en virtud de dicho acceso. Pues bien, tanto la explotación como el acaparamiento de oportunidades son los mecanismos que permiten tener control y acceso a recursos de los cuales obtener ventajas o beneficios por sobre otros individuos o grupos. Es decir, los dos primeros mecanismos, reforzados mutuamente o por separado, facilitan la instalación de la desigualdad mientras que los otros dos restantes favorecen la generalización de su influencia. Esta "generalización de la influencia" de la desigualdad a grandes poblaciones ocurriría a través de: a) organizaciones que controlan recursos fundamentales que afectan el bienestar de la población, y desde allí se difunden sus efectos (p. ej.: el Estado); o, b) de su repetición en muchas organizaciones independientemente de su poder (p. ej.: la familia, microempresas, organizaciones sociales o económicas, etc.) (Cf.: Tilly, 2000; 24).

Por otro lado, la desigualdad se establece respecto de dos tipos de bienes¹⁷ que interactúan entre sí, a saber, los bienes¹⁸ *autónomos* y *relativos*. Los bienes autónomos son aquéllos observables sin referencia a unidades exteriores (p. ej.: la riqueza, el ingreso, la salud, los alimentos) y los relativos aquéllos sólo observables en relación con otras unidades (p. ej.: el poder, el prestigio, la influencia). Los bienes relativos ocuparían en general, pese al valor que pueden tener por sí mismos, una posición

¹⁷ Profundizaremos en torno a los tipos de bienes más adelante en cuanto a su rol en las relaciones de dominación.

¹⁸ Tilly (2000) se refiere con el término *bienes* a lo que en sentido amplio se llama *costos* y *beneficios* (p. 38).

subordinada y derivada ya que sirven para crear o mantener una desigualdad categorial con respecto a los bienes autónomos (Tilly, 2000; 38). Si pensamos en la actuación de los *poderes fácticos* —entidades o actores que procesan las decisiones propias de un régimen político, al margen de las reglas del juego democrático” (Garretón, 2002; 12)—, en particular los de corte económicos, como las grandes corporaciones nacionales o transnacionales, caemos en cuenta de cómo el uso de la influencia (bien relativo) opera en función de mantener normativas comerciales o tributarias que favorecen la acumulación de riqueza (bien autónomo) (Cf.: PNUD, 2004; 164-5). No obstante, habría que precisar que los bienes relativos surgen generalmente de la posesión de bienes autónomos y que tienden a reforzarse entre sí. Es decir, el poder —por ejemplo— no es independiente de los recursos empleados para ejercerlo: armas, riqueza, infraestructura, entre otros; a su vez, el poder mismo es factible de traducirse en prestigio social (Cf.: Oro, 2003; para un esquema más complejo de intercambio entre distintos tipos de bienes, ver Bourdieu 1997 y 2001). Así mismo, desigualdades respecto a la educación o salud refuerzan desigualdades en torno al ingreso y mercado del trabajo. Esto ocurre básicamente por la tendencia al solapamiento de las desigualdades, como bien queda expresado, por ejemplo, en el *Informe sobre Desarrollo Humano 2005* del PNUD.

4.3. La dominación: El dominio de la situación de acción

4.3.1. Atributos de una relación de dominación

Sobre la *dominación* hemos dicho que, siguiendo a Bourdieu, se basa en la distribución desigual de los recursos en virtud de la cual un agente social tiene la capacidad de apropiarse de los beneficios y de imponer reglas de juego favorables para su reproducción. En este sentido es un concepto eminentemente relacional y “es por definición asimétrica, ya que es una relación de desigualdad. Esa asimetría surge del control diferencial de ciertos recursos, gracias a los cuales es habitualmente posible lograr el ajuste de los comportamientos y de las abstenciones del dominado a la voluntad —expresa, tácita o presunta— del dominante” (O’Donnell, 1977; 3). Es indiscutible la raíz weberiana de esta concepción de la dominación. Weber (1997) entendía la dominación como la probabilidad de que un mandato sea obedecido en una relación social (p. 43). Weber utilizaría el concepto de dominación en sustitución al

sociológicamente amorfo concepto de *poder*, entendido como “la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad” (p. 43). Aquí hay un punto clave a destacar, como distinción de suma importancia para entender el problema que tratamos, y es que, a diferencia del poder, que es genérico y aplicable a un sin fin de situaciones a través de un sinnúmero de medios, la dominación “debe ser aplicada a relaciones sociales asimétricas donde la probabilidad de obediencia a un mandato está formalizada al punto de poder manifestar una cierta estabilidad [...] Se puede decir, entonces, que la dominación es el poder visto bajo la forma de estructura institucional (o cuando menos formalizada) que él mismo debe revestir para tener alguna realidad y eficacia” (Rojo, 2005). Sobre esta base, O’Donell (1977) definirá dominación como “la capacidad, actual y potencial, de imponer regularmente la voluntad sobre otros, incluso, pero no necesariamente, contra su resistencia” (p. 2). Con la misma precisión en hacer estas distinciones entre poder y dominación, y ya no desde una tradición weberiana, Castoriadis (1993) planteará que “el término dominación debe ser reservado a situaciones social-históricas específicas, ésas en las que se ha instituido una división asimétrica y antagónica del cuerpo social” (p. 6) y no debe confundirse con el *poder explícito*, aquél que es opuesto al de lo instituido (*infrapoder*)¹⁹.

Un autor que lleva a cierto extremo las ideas de estabilidad y regulación asociadas a la dominación, es Ralph Dahrendorf en su clásico libro *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, trabajo del cual rescatamos cuatro puntos en particular: a) dominación designa una relación de *supra* y *subordinación* entre dos individuos o dos conjuntos; b) se espera que el elemento supraordinado controle el comportamiento del

¹⁹ Consideramos clave esta distinción entre poder y dominación puesto que cierra la puerta a una serie de críticas hacia ciertas concepciones de dominación asociadas a las instituciones (sobre todo, y con razón, aunque basados en otros criterios, a aquellas concepciones que igualan instituciones con leyes o formalismos jurídicos), puesto que dicha crítica se basa en decir que estos enfoques reducen el poder a la idea de un poder normativo. Por ejemplo, Moya (1982) considera que este tipo de teorías que se basan en instituciones llevan a un círculo vicioso en donde “las normas se imponen mediante sanciones; quien sanciona, tiene el poder; pero sólo tiene el poder quien impone las normas aplicando las sanciones. Las normas se mantienen en función del poder; pero, a su vez, el poder se define como poder normativo” (p. 128). Dicho autor no hace la distinción entre poder y dominación y tampoco se preocupa de poner en evidencia si los enfoques que critica la han hecho. Critica desde un enfoque del poder y no desde un enfoque de la dominación como tal.

subordinado mediante órdenes, disposiciones, prevenciones, prohibiciones; c) nunca es un control absoluto sobre otros; d) dominación es una relación institucionalizada entre individuos o conjuntos (Moya, 1982; 108; Cf.: Dahrendorf, 1962). De estos cuatro puntos, en particular destaca el tema institucional, no sólo como tema en sí, sino también porque nos parece que los otros puntos mencionados se articulan entre sí precisamente a través de la dimensión institucional. Es decir, si se piensa en las instituciones como un conjunto de restricciones y sanciones (North, 1998), advertiremos claramente que el control del comportamiento de los subordinados mediante “disposiciones, prevenciones, prohibiciones” opera precisamente por la relación institucionalizada entre dominante y subordinados. Por otro lado, las instituciones no son inmutables, de modo que dicha relación institucionalizada está sometida a la acción y correlación de fuerzas de los grupos sociales afectados o interesados, lo que implica que la dominación no es estática ni nunca total, sino más bien un asunto de grados y variaciones según la acción y reacción de los actores sociales. Eso sí, la idea de institucionalización presente en Dahrendorf tiene un problema clave a nuestro juicio, que es la reducción o limitación de la dominación a las *asociaciones de dominación* (Moya, 1982), en donde las posiciones, roles, normas y sanciones están claramente definidas. Es por esto que decíamos que Dahrendorf lleva a cierto extremo la idea de estabilidad y regulación, ya que un planteamiento de este tipo deja fuera todo un conjunto de situaciones en donde la dominación transcurre más bien por el camino de la *informalidad institucional* o reglas impuestas *de facto*, en donde las posiciones de los actores no estén nítidamente definidas en términos institucional-formal ni se organicen en torno a una *asociación de dominación*, no obstante lo cual, la situación se configure en torno a relaciones asimétricas y antagónicas con cierto grado de estabilidad en el tiempo y espacio social, lo que en términos de Castoriadis significa que esta situación ha sido *instituida* en dicho espacio y no es algo circunstancial o casual.

Esta preeminencia de lo institucional, formal e informal, de la importancia de las reglas del juego, que puede identificarse en las relaciones de dominación, nos lleva a plantear que la dominación no se refiere en primera instancia a tal o cual grupo o individuo, ya que en la medida que la dominación se base en una distribución desigual de recursos que da pie para establecer relaciones asimétricas y antagónicas en torno a la imposición de reglas, la dominación se ejercerá ante todo respecto a quienes “entren” en aquellos espacios sociales en donde operan las reglas del juego impuestas por los

dominantes, es decir, afectará a quienes se desempeñen en donde y en torno a los bienes para los cuales son efectivas dichas reglas. Esto no descarta que se puedan observar relaciones del tipo patrón-peón; no se trata de “despersonalizar” la dominación y hacerla aparecer como un fenómeno anónimo, sino que planteamos que hay que considerar para el análisis que éstos son actores configurados y relacionados por sus posiciones estructurales en la distribución y producción de bienes y beneficios y en estas condiciones es que se entiende la dominación de “unos sobre otros”. En cierto modo, estamos parafraseando un planteamiento de Bourdieu (2000) respecto a la posición dominada que ocupan los campos de producción cultural respecto al campo del poder, en cuanto a que dicha dominación “ya no se ejerce más, como en otros tiempos, a través de las relaciones personales (como la del pintor y el comendatario o del escritor y el mecenas), sino que toma la forma de una dominación estructural ejercida a través de mecanismos muy generales, como los mercados” (p. 147). Aquí, la paráfrasis radica en que en vez de referirnos a una dominación estructural, nuestro énfasis está puesto en la dimensión institucional.

Otros autores a quienes podemos recurrir que desarrollan esta perspectiva más contextual de la dominación, son Steven Lukes y Eric Wolf (Bahamondes, 2004). Aunque estos autores se refieren sobre todo a la idea de poder, nos aportan interesantes ideas para entender cómo es que la dominación se ejerce sobre espacios sociales antes que en individuos o grupos personalizados. Por ejemplo, Steven Lukes en su enfoque *tridimensional* o *radical*²⁰ plantea que la dominación no es unidimensional (sólo verificable en la acción de los subordinados, manifiesta especialmente en la toma de decisiones relevantes) ni bidimensional (en donde no sólo se manifiesta en las decisiones, sino también en las *no decisiones*; es decir, los dominantes tienen control sobre lo que se decide y también sobre aquello que no puede ponerse en discusión²¹), como plantea Bachrach y Baratz. Para Lukes, la dominación también se expresa a través del modelamiento de los pensamientos e ideas de los subordinados, lo que incluiría los otros dos enfoques por él criticados; esto ocurriría a través de la cultura, las representaciones sociales, normas, costumbres, hábitos, etc., lo cual está muy cerca de

²⁰ Para un desarrollo de las dimensiones del poder, ver Oro (2003), capítulo III: *La idea del poder*.

²¹ Esta idea de *no decisiones* puede interpretarse como una especie de *poder de agenda*, que se entiende como la capacidad de insertar en la agenda política alternativas que correspondan a las preferencias y/o a los intereses de los actores (Anastasia, 2000; 4).

la idea de dominación simbólica-estructural. Lo problemático de este enfoque es identificar al sujeto dominante, ya que se puede señalar quién es “el” favorecido, pero no decir que esos favorecidos impusieron como estrategia consciente de dominación dichos patrones culturales o representaciones sociales, preexistentes a los mismos sujetos. De otro lado, E. Wolf distingue entre un poder institucional y otro estructural, el primero referido a un poder de tipo táctico que señala un control sobre la capacidad de actuar de un actor social en determinados contextos, y el segundo referido a la capacidad no sólo de controlar la acción, sino también al poder de crear el contexto en el cual ésta se desarrolla, lo que implica el control de las mentalidades así como el control de los medios que las personas necesitan para su reproducción material (Bahamondes, 2004; 73). Nuevamente, al igual que en Lukes, vemos en Wolf la idea de una dominación sobre las formas de pensar, aunque su enfoque nos parece más cercano a la dominación ideológica que podría ejercer el Estado a través de la educación, a la imposición de principios de diferenciación social a través de la política, al rol de los intelectuales, etc. El sujeto dominante no se diluye en la cultura preexistente sino que aparece llevando a cabo estrategias de dominación a nivel simbólico-representativo, ejerciendo lo que Bourdieu llama violencia simbólica u “ocultamiento” de las relaciones de poder detrás de las relaciones y resultados sociales que aparecen como legítimos o “normales”.

En nuestro caso, estamos más cerca del enfoque bidimensional criticado por Lukes y del poder institucional que describe Wolf, pero sin descartar la mirada más radical en cuanto dominio del contexto, aunque no en términos netamente estructurales sino institucionales. Para aclarar esta posición, será necesario desarrollar el concepto de institución, específicamente, la idea de la dominación a través de las reglas.

4.3.2. Instituciones

Para separar las aguas y no confundir niveles de análisis, valga señalar que en una sociedad determinada es posible discernir niveles o dimensiones imbricados entre sí, aunque con autonomía unos de otros. Estos niveles o dimensiones son: (i) los comportamientos individuales y las relaciones interpersonales que definen los llamados “mundos de la vida”; (ii) los niveles organizacional e institucional que corresponden al

mundo de las instrumentalidades; y (iii) la dimensión histórico-estructural, de proyectos y contraproyectos, que definen lo que algunos llaman la “historicidad” (Garretón, 2002: 8. Basado en el esquema propuesto por Touraine). Nosotros estaríamos planteando la discusión en la dimensión institucional, aunque ampliando su contenido más allá de las instrumentalidades, como veremos más adelante.

Según North (1994), “las instituciones son las restricciones diseñadas por los seres humanos que estructuran la interacción humana” (p. 3). Las restricciones pueden ser tanto formales como informales y se consideran sus características de cumplimiento, y “juntas definen la estructura de incentivos de las sociedades y específicamente de las economías” (*Ibid.*). Las instituciones no deben confundirse con las organizaciones u otro grupo humano organizado formal o informalmente. Las instituciones son restricciones y sanciones; las organizaciones, al contrario, “están constituidas por grupos de individuos unidos por algún propósito común para lograr ciertos objetivos” (*Ibid.*: 4).

Por otro lado, las instituciones sociales generan diferentes resultados en distintos contextos y no están diseñadas para ser necesariamente “justas” o para generar resultados sociales equitativos, sino que, más bien, el contenido de las instituciones son expresión de las relaciones de poder y conflicto entre los actores sociales, lo cual implica que los resultados asociados a su funcionamiento tenderán a favorecer a aquellos individuos o grupos que hayan logrado insertar sus intereses estratégicos en su diseño (Knight, 2004; también en North, 1994; Bardham, 2001; Acemoglu y Robinson, 2006, entre otros). O en otras palabras, “las instituciones no son creadas para obligar a un grupo o sociedades a esforzarse para evitar resultados subóptimos, más bien son el subproducto de conflictos sustanciales sobre las distribuciones inherentes a los resultados sociales” (Knight, 2004; 40, traducción nuestra). En este sentido, Barreda (2004) señala que, “si este planteamiento teórico se aplica a sociedades como las latinoamericanas, con elevados niveles de desigualdad y exclusión de todo tipo (social, económico, político, etc.), la conclusión que puede extraerse es que las instituciones existentes han sido modeladas en buena medida conforme a los intereses de los grupos sociales y económicos más aventajados. Se origina así un círculo vicioso entre desigualdad e institucionalidad: las instituciones expresan las condiciones de desigualdad existentes (en la medida en que plasman los intereses de las elites sociales) y, al mismo tiempo, contribuyen a legitimar y perpetuar tales condiciones de desigualdad” (p. 12).

Esto significa que, por ejemplo, el énfasis de Gobiernos, organismos de cooperación internacional u ONG por generar instituciones pro pobres no debiese implicar un sesgo normativo que desconozca el conflicto social y las relaciones de dominación, toda vez que esas mismas instituciones son expresión de dichas relaciones y que sus propias consecuencias distributivas las ponen en evidencia. En otras palabras, si bien los actores pueden actuar en campos institucionalmente restringidos creados en un esfuerzo de coordinación para conseguir objetivos mancomunados de desarrollo, dichos campos son el resultado de las relaciones de dominación y conflicto en las cuales están insertos los actores sociales, lo cual implica que las asimetrías de poder y recursos entre dichos actores se manifestarán a través de los efectos distributivos de dichas instituciones. Los derechos de propiedad y control de recursos (por ejemplo, la propiedad de la tierra) son instituciones clásicas que afectan las posibilidades de desarrollo de las personas en la medida que permiten o no la acumulación de recursos productivos por parte de unos en detrimento de otros. También lo son las instituciones políticas que organizan los procesos de toma de decisión o asignación de recursos, puesto que pueden facilitar o dificultar procesos de captura política por parte de las elites, tanto a nivel local como nacional.

De este modo, bajo una situación de dominación, las instituciones favorecerían sistemáticamente a los grupos dominantes. Pero esto no implica que las instituciones sólo afecten a aquellos que participaron en su creación, sino que, tal como explicábamos anteriormente, hay que destacar el rol de las instituciones en cuanto a establecer las condiciones de acción, acceso y apropiación de recursos en el espacio social, con lo cual, no será una dominación por el comportamiento de tal o cual grupo, sino que se tratará más bien de una dominación de espacios sociales a través del establecimiento de reglas en torno a los bienes en disputa o competencia por su propiedad y/o control. La dominación se ejercerá ante todo respecto a quienes “entren” en aquellos espacios sociales en donde operan las reglas del juego impuestas por los dominantes. Parafraseando el funcionamiento de los campos de Bourdieu, podemos decir que quien se conecte a los entramados institucionales, formales e informales, favorables a los dominantes, deberá ajustarse a ellos, o bien ejecutar estrategias fuera de dichas instituciones, lo cual no significa que queden en una mejor posición, ya que si buscan acceder a recursos apropiados por los dominantes, deberán enfrentarse a éstos y a las

instituciones que los respaldan o modifican las reglas del juego, de tal modo de lograr ventajas distributivas respecto a los recursos requeridos.

Los recursos de poder los entendemos como aquellos bienes, autónomos o relativos, que pueden servir o son usados por sus poseedores para establecer una relación de dominación (Cf.: Oro, 2003; 77). La única diferencia entre un recurso de poder y un bien, es el uso dado al mismo, y es más una distinción analítica que concreta: el dinero puede ser usado como recurso de poder para garantizar la propiedad y acumulación de sí mismo. Según esto, eventualmente, cualquier bien podría servir como recurso de poder en determinada situación. Pero, vale la pena mencionar los más importantes y comunes para el caso de la dominación. “El primero es el control de medios de coerción física, movilizables por sí o por intermedio de un tercero. Otro es el control de recursos económicos. Un tercero es el control de recursos de información en sentido amplio, incluso conocimientos científico-tecnológicos. El último que interesa señalar es el control ideológico, mediante el cual el dominado asume como justa y natural la relación asimétrica de la que es parte, y por lo tanto, no la entiende ni cuestiona como dominación” (O’Donnell, 1979; 3).

Sin embargo, cuando hablamos de reglas, normas, hábitos y reglamentos, incluso modelos mentales, lo que hacemos es hablar de instituciones. Bajo estas condiciones, referir la dominación a las instituciones en general no nos permite avanzar mucho en comprender su funcionamiento. Habrá que especificar con qué tipo de instituciones y en de qué modo se asocian a la dominación.

4.3.3. La dominación a través de las reglas

Como lo esbozamos anteriormente, la dominación operaría sobre el espacio social en cuanto a imposición de las “reglas del juego”. Este concepto de reglas del juego lo hemos venido utilizando insistentemente a partir del uso que le da Bourdieu para explicar cómo los grupos dominantes mantienen sus privilegios dentro de determinados subconjuntos del espacio social (campos) en desmedro de otros grupos sociales. Luego, tenemos que la dominación no es lo mismo que el poder, al contrario, puede entenderse como un tipo de poder menos amorfo, en donde se instituyen relaciones asimétricas y

antagonismos de tal modo que manifiestan cierta continuidad en el tiempo. A partir de la influencia weberiana hemos dado con la dominación como control del comportamiento por parte de los dominantes respecto a los subordinados, un control que a partir de Dahrendorf y los neoinstitucionalistas hemos asociado en primera instancia con las instituciones, tanto formales como informales. Y si las instituciones son un producto social resultado de la correlación de fuerzas entre los actores sociales participantes en su diseño, la clave estaría en controlar, no sólo el comportamiento de los subordinados, sino también las condiciones dentro de las cuales transcurre la acción de los individuos para modificar, no cualquier institución, sino que específicamente aquellas que condicionan los medios y resultados posibles de lograr para modificar la estructura de distribución de aquellos bienes y beneficios que están siendo acaparados y acumulados por un determinado grupo y que los sitúa como dominantes. No obstante, la noción de institución es sumamente amplia, por lo cual, en segunda instancia, debiésemos ser capaces de precisar qué tipo de instituciones y bajo qué condiciones son medio y resultado de la dominación.

En este marco de condiciones, el concepto de "arena de acción" (*action arena*) tomado de Ostrom (1983 y 2005), cobra una especial relevancia. La dominación del tipo que fuese, puede actualizarse y operar en la forma de una arena de acción, a saber, como un espacio social compuesto por una *situación de acción* y los *participantes* en esta situación, los cuales interactúan entre sí afectados por variables exógenas, a la vez que generan efectos que se devuelven sobre ellos mismos. La situación de acción puede interpretarse como un escenario actualizado a partir de la interacción entre los actores involucrados. Ejemplos de una situación de acción son el conflicto entre actores que explotan un mismo bosque con fronteras poco claras entre el espacio de cada uno, personas definiendo en donde pasar las vacaciones, oferentes y demandantes definiendo un precio para algún bien, el proceso deliberativo entre parlamentarios para decidir acerca de la pertinencia y contenido de una ley, las negociaciones para la compra de tierras entre pequeños propietarios y terratenientes o corporaciones forestales, entre otras. Cual sea la situación de acción en curso, estará caracterizada por los siguientes componentes: (1) el número y atributos de los participantes; (2) las posiciones (estructurales) de los participantes; (3) resultados potenciales; (4) un juego de acciones aceptables asignadas a posiciones en puntos de decisión (acoplamientos entre acciones y resultado); (5) la cantidad de control que tienen los actores en cada nodo selecto de la

interacción; (6) la información generada acerca de la estructura de la situación; y (7) los costos y beneficios de la acción y resultados (Ostrom, 1983). A su vez, la arena de acción en su conjunto está influida por tres variables exógenas: condiciones biofísicas y materiales (bienes y sus características), atributos de la comunidad (básicamente aspectos culturales) y reglas. En particular, se destaca que las reglas serían fundamentales como medio para ejercer la dominación, tanto las reglas internas a la situación de acción como aquéllas de carácter más externo, más parte del entorno que de la disputa propiamente tal.

Nuevamente siguiendo a Ostrom (2005), las *reglas* son un tipo de institución que pueden definirse como un conjunto de regulaciones y sanciones respecto a las acciones potenciales a realizar en una determinada situación (de acción). O en otras palabras, las reglas son aquellas “prescripciones que especifican qué acciones (o resultados) son requeridos, prohibidos o permitidos, así como las sanciones autorizadas cuando no se siguen las reglas” (Ostrom y Ahn, 2003; 191). Es decir, la situación de acción está controlada por el desempeño efectivo de las reglas. Aquí se puede distinguir entre *reglas* como un marco general de reglas formales y *reglas prácticas* (*working rules*), que son aquéllas que crean los sujetos para resolver sus asuntos privados y/o colectivos (Ostrom y Ahn, 2003; Ostrom, 2005).

También, prácticas constantes en el tiempo, afianzadas como regularidades sociales, constituyen reglas de carácter relativamente “espontáneas”²² que condicionan las situaciones de acción e incluso se incorporan en los sujetos y los coaccionan inconscientemente (Ostrom, 2005). En este sentido, se entiende que las reglas son generadoras de “orden” social, puesto que aumentan la predictibilidad de las acciones y resultados sociales. Además, las reglas, como toda institución, son un producto social cuyo contenido se define a partir de la correlación de fuerzas de los participantes en su creación, expresando así las relaciones de dominación existentes. Como señalan Ostrom y Ahn (2003), y en concordancia con lo señalado anteriormente respecto a las consecuencias distributivas de las instituciones, “las reglas se pueden usar para acrecentar el bienestar de muchos individuos o, si los procesos de elección colectiva

²² Knight (2004) habla de instituciones espontáneas cuando se refiere a aquéllas que han surgido de la interacción entre las personas a lo largo del tiempo, es decir, que no son diseñadas conscientemente por los sujetos.

están controlados por un subgrupo bien organizado, para beneficiar a ese grupo más que a los demás” (p. 15).

De acuerdo a lo anterior, estaríamos planteando que la dominación opera fundamentalmente a partir de *reglas* que funcionan en el espacio social para regular las posibles *situaciones de acción* que los actores pueden crear o en las cuales pueden desempeñarse —retomando la idea de *no decisión*— y los resultados posibles de lograr en cada una de estas situaciones. Dominar sobre una situación de acción implicará el control de las acciones así como de los resultados asociados a éstas. De esto se desprende que los costos y beneficios asociados a una situación de acción tenderán a ser favorables para los dominantes. Ahora, se puede no tener control total sobre otras variables de la situación de acción, tales como el juego de acciones aceptables asignadas a posiciones institucionales en puntos de decisión, la información, el número y atributo de los participantes, la cantidad de control sobre cada nodo de interacción puede no ser para cada posible nodo; pero como sea, se tendrá el suficiente dominio de cada uno de estas variables como para establecer el marco de reglas formales e informales que permita controlar las acciones de los sujetos así como los resultados finales posibles de concretar. En otras palabras, la *dominación* consistiría en un tipo de relación social en donde uno de los participantes, individuo o grupo, tiene la capacidad y recursos para mantener, modificar y/o crear reglas que controlan las posibles situaciones de acción que puedan surgir en el espacio social de acuerdo a sus intereses, así como controlar las acciones y resultados posibles de lograr en cada una de estas situaciones. Y si especificamos la *dominación* para aquellos casos en donde está entroncada a una estructura de distribución desigualdad de bienes, tendríamos que decir que ésta consistiría en una relación social asimétrica en donde un individuo o grupo tiene la capacidad y recursos para mantener, cambiar y/o crear *reglas* que controlen el surgimiento y/o desarrollo de situaciones de acción asociadas a patrones de distribución, acumulación y apropiación de bienes y sus subsecuentes beneficios, en detrimento de otros individuos o grupos. Aquí no se trata de situaciones coyunturales en donde un grupo o individuo logre obtener beneficios gracias al oportunismo o una buena estrategia; tampoco se pueda decir que un grupo o individuo por tener más recursos que otros es dominante. Por ejemplo, en poblaciones pobres de Chile o favelas de Brasil, se pueden encontrar familias con más recursos que otras, pero decir que en virtud de esto dichas familias son dominantes, sería un error. Si no existe

una relación de control sistemático sobre situaciones de acción a través de las reglas de modo que los resultados sociales que se obtengan dependan de los intereses de un determinado grupo o dichas reglas “obliguen” a actuar en situaciones de acción determinadas de acuerdo a los intereses de los dominantes, no podemos hablar de dominación en sentido estricto. Aún reconociendo que existen grados de dominación, estos grados se refieren más bien a las condiciones de lucha y resultados obtenidos por dominantes y dominados dentro de un contexto en donde efectivamente exista conflicto y antagonismo y unos tengan cierto grado de control o luchan por mantener el control sobre determinadas situaciones de acción en torno a los bienes y beneficios en cuestión.

En este contexto, los **sistemas de dominación** se constituyen dando forma y cohesión a aquellas situaciones en donde existen relaciones de dominación. Lo que se busca es evitar caer en la idea de una dominación basada en relaciones coyunturales y aisladas unas de otras, y poner de manifiesto que las relaciones de dominación transcurren con cierta continuidad y coherencia entre ellas. De este modo es que entendemos por **sistema de dominación**²³ el conjunto de interrelaciones, en torno a bienes, instituciones (reglas) y sus correspondientes representaciones simbólicas que conecta a dominantes y subordinados en torno a la imposición de las reglas que rigen el espacio social en el cual estos grupos o individuos se desempeñan. Es decir, no se trata sólo de dos individuos o grupos aislados que se enfrentan como *negociantes particulares* con distintas cuotas de poder, sino que estos negociantes se insertan en un entramado preexistente de instituciones y sus consecuentes representaciones sociales, en donde cada uno ocupa una posición en particular y cuyo poder se constituye a partir de la relación entre las posiciones estructurales que cada uno de ellos ocupa. Es decir,

²³ No usamos en ningún caso el término “sistema” con referencia a las clásicas teorías sobre sistemas sociales Talcot Parsons o Niklas Luhmann. Tampoco interpretamos la idea de sistema de dominación como un *campo*; pese a que elaboramos el concepto de sistema de dominación a partir de cómo Bourdieu entiende el espacio social, hay una sustantiva diferencia respecto a lo que es un *campo*. La principal diferencia es que los campos son subconjuntos del espacio social configurados como tales a partir de los tipos de capitales que en éstos operan y actúan como “cartas de triunfo”. En nuestro caso, los sistemas de dominación no se estructuran en torno a “un” capital cuya “fuerza actuante” señale los límites y reglas del sistema “recortando” así el espacio social, sino que el espacio social en el que operan se recorta por las conexiones institucionales que interconectan a los grupos en cuestión y a ellos con los bienes (no necesariamente “un” bien) en disputa.

se trata precisamente de situaciones sociohistóricas en donde se ha instituido una división asimétrica y antagónica entre los participantes del sistema, lo cual se concreta en un subconjunto del espacio social recortado por el entramado institucional dentro del cual actúan dominantes y subordinados en torno a la lucha por determinados bienes y beneficios.

De este modo, la dominación no se ejerce sobre cualquier situación de acción, sino que respecto de aquéllas que se actualizan dentro de un determinado sistema de dominación. A partir de esto es más fácil comprender cómo es que se puede dominar respecto a las posibles situaciones de acción que pudiesen surgir, y es que no se trata de situaciones que se den espontáneamente a partir de la nada misma, sino que son situaciones que se gestan o comienzan a emerger bajo las condiciones del sistema de dominación en el cual se insertan sus protagonistas, instituciones y bienes correspondientes. Con esto lo que hacemos es plantear que la dominación implica dos momentos, no necesariamente secuenciales en términos temporales. Un primer momento consistiría en aquella situación en donde un grupo dominante controla cuáles, cuándo y bajo qué condiciones puede surgir una situación de acción respecto a los bienes y beneficios de los cuales se apropian o ejercen control. Esto es lo que antes asimilábamos al poder bidimensional en cuanto a controlar sobre cuáles temas y bajo qué condiciones se puede decidir. Si se piensa en un poder ideológico en donde las relaciones de dominación queden encubiertas de tal modo que estén legitimadas por los subordinados, quedaría inhibida la opción de poner en una situación de acción aquellas reglas que favorecen a los dominantes. Incluso, la legitimidad de las reglas puede no ser aceptada por un grupo en particular, pero de todos modos puede aceptar los medios para lograr modificar su situación. Esta suerte de instrumentalismo en donde se usan los medios impuestos para tratar de cambiarlos una vez conseguido el objetivo, queda bien reflejada en la contradicción comunista y socialista sobre si entrar o no entrar al juego democrático²⁴. Si el acceso al poder político está mediado por las reglas del juego democrático y la meta es conseguir dicho poder como medio de transformación social, habrá que actuar siguiendo estas reglas aún a sabiendas de que son expresión de una dominación de tipo "burguesa". Esto no significa que los grupos subordinados en un

²⁴ Para un análisis de estas contradicciones en los partidos comunistas y socialistas, principalmente europeos, ver Przeworski (1990).

comienzo no puedan acceder a posiciones dominantes con el tiempo, ni tampoco implica que una vez logradas estas posiciones se trate de cambiar las reglas que les han permitido acceder a dichas posiciones. Nuevamente, para ejemplificar un caso como éste, podemos pensar en la deformación socialista hacia la socialdemocracia, en donde las reglas antes impugnadas acaban siendo parte de los principios de la colectividad. Casos más particulares o cotidianos los podemos apreciar mediante el ejercicio del llamado poder de agenda con que cuentan los grupos dominantes dentro de una determinada organización (no necesariamente política). Por ejemplo, el que exista un sindicato dentro de una empresa no significa que este sindicato no pueda estar dominado por el gerente, administrador o dueño de la empresa, en cuanto a permitir sólo determinados temas como posibles de negociar, ya sea a través de sanciones o incentivos.

El otro momento de la dominación es aquél en donde el control será sobre las acciones y resultados posibles de lograr dentro de una situación de acción ya actualizada, en desarrollo dentro de un sistema de dominación. Ya no se trata de inhibir el surgimiento de situaciones de acción conflictivas a los intereses dominantes, sino de lograr que los resultados de éstas les sean favorables, o al menos no afecten sus intereses. Por ejemplo, los sistemas políticos se caracterizan por la imposición de una serie de barreras de entrada de nuevos grupos al juego político formal, con lo cual también restringen el acceso a una serie de “nuevos” temas que pueden portar esos grupos excluidos.

Aquí, la dominación, siguiendo nuestros planteamientos, consistiría precisamente en la posibilidad de instalar dichas barreras sistemáticamente excluyentes hacia determinados grupos o categorías sociales a la vez que monopolizar el poder de decisión. Ejemplos de estas barreras son: edad para ser elegido en algún cargo representativo o público, número de miembros necesarios para que una organización sea aceptada como partido político por el Tribunal Electoral de cada país, requisitos para presentarse un ciudadano como candidato independiente, el mismo sistema electoral y reglas de proporción, entre otras. Estas barreras favorecen procesos de captura del Estado por las elites en la medida que evitan la entrada de nuevos competidores al mundo político y asegura la permanencia y reproducción de los que ya están, constituyendo un sistema de dominación altamente institucionalizado apoyado paralelamente por un conjunto de

reglas informales en torno a prácticas clientelares y paternalistas. Casos como el PRI (Partido Revolucionario Institucional) en México, que gobernó por más de setenta años seguidos, o el Peronismo en Argentina (más allá de las facciones internas que éste presentaba y presenta), dan cuenta de situaciones de dominación basados precisamente en la imposición de reglas y acaparamiento de los recursos del Estado que los sitúan como grupos dominantes dentro del país, toda vez que las situaciones de acción en torno a los procesos deliberativos se hayan controladas por sus intereses, de tal modo que decisiones políticas obedecen sistemáticamente a sus proyectos corporativos e ideológicos en detrimento de otros actores sociales con ideas o proyectos diferentes.

Lo anterior no significa que los dominantes y subordinados luchen por imponer reglas en cada situación de acción o que traten de imponer todas las reglas que operan en éstas. Es más, dominantes y subordinados pueden mantener su estado de relaciones en un marco de reglas que no ha sido creado por ellos sino que es un producto social objetivado por el trabajo acumulado de las generaciones anteriores, lo que Knight (2004) llama “instituciones espontáneas”. Es decir, cuando hablamos de “mantener” reglas como un atributo de la dominación, damos cuenta precisamente de estas situaciones en donde los dominantes actúan en un marco institucional preexistente a ellos, no obstante, logran constituirse como dominantes siguiendo dichas reglas del juego. Por lo demás, recordemos que estas situaciones se dan en el marco de sistemas de dominación, de tal modo que las personas no crean el marco regulatorio de la acción en cada situación que enfrentan. Por ejemplo, una situación de acción en donde esté en juego en el Parlamento una nueva ley que otorgue derechos a los pueblos originarios sobre las tierras que habitan, no significará, necesariamente —aunque es posible si un grupo considera el marco general como “injusto”—, poner en discusión todo el conjunto de reglas que operan en la situación, tales como, reglas de decisión, reglas de asignación de cargos de autoridad política, reglas referidas a la posibilidad de asociarse para perseguir los objetivos, etc. Sólo se buscará modificar aquéllas relevantes para el objeto en discusión. Tampoco significa que el grupo dominante impone siempre el contenido completo de las reglas; si se aceptase lo anterior, sería negar la posibilidad de cambio o resistencia y no tendría sentido hablar de consecuencias distributivas, puesto que se trataría de una perenne apropiación total de los bienes creados en las interacciones entre dominantes y dominados. Es decir, no se excluye que los grupos subordinados puedan satisfacer sus intereses en alguna medida través de las reglas, más bien indica

que son los intereses de los dominantes los que predominan en el espacio social²⁵. Dominantes y subordinados pueden tener los mismos intereses, no obstante será el dominante quien impondrá las reglas del juego y cuáles bienes y en qué cantidad, obtendrán los dominados (Cf.: Gramsci, s/a; Przeworski, 1990; Auyero, 2003).

4.3.4. Estructuras e instituciones de dominación

Entendiendo la dominación del modo que lo hemos hecho, estaríamos de acuerdo *grosso modo* con el enfoque bidimensional del poder señalado anteriormente, en cuanto a que la dominación no sólo implica un control sobre las decisiones que pueden surgir de una situación de acción, sino que también señala aquello que es posible poner en discusión en una situación de acción e incluso controlar el surgimiento de estas situaciones. En este sentido, esta idea de dominación va más allá del poder institucional o táctico como lo entiende Wolf, toda vez que al controlar la situación de acción también se está configurando el contexto o campo de acción de los sujetos, cuestión que Wolf le asigna sólo a lo que él llama poder estructural. Wolf pareciera distinguir las dimensiones de la sociedad enunciadas al comienzo de este acápite, separando lo que es un poder institucional de uno de tipo estructural, pero luego da la impresión que ambos operasen en una única dimensión y el poder estructural fuese una etapa superior del institucional, que incluye en sí mismo el poder institucional anulando eventualmente las diferencias entre ellos.

Esta dificultad para separar lo institucional y lo estructural no es un tema menor. Sin ir más lejos, Moya (1982) hace una fuerte crítica hacia las teorías de la dominación de Wright Mills y Ralf Dahrendorf precisamente por el enfoque normativo-institucionalista de éstas, en donde la “realidad profunda de la estructura social se reduce a sus niveles institucionalmente explícitos” (p. 123). En nuestro caso, hemos dicho que la estructura social corresponde a una dimensión particular de la sociedad, distinta de la institucional. También hemos entendido por estructura un conjunto relativamente estable de relaciones entre posiciones en el espacio social, un espacio social en donde las posiciones corresponden a ubicaciones en la distribución de bienes y beneficios. De este

²⁵ Tendremos la ocasión de profundizar este aspecto de la dominación cuando más adelante corresponda referirnos a los problemas de cambio y persistencia de los sistemas de dominación.

modo, si hablamos de *estructuras de dominación*, estamos dando cuenta del conjunto de relaciones estables de distancia y jerarquías entre las posiciones que ocupan los grupos o individuos pertenecientes a un sistema de dominación y que se puede expresar en la división dominantes/subordinados; pero —y he aquí un punto clave— no se trata de posiciones institucionales, sino de posiciones en la estructura de distribución de los bienes y beneficios en disputa dentro del sistema, siendo los grupos dominantes aquéllos que mantienen o refuerzan tal tipo de distribución en la medida que los tiene como grupos favorecidos de ésta. Es decir, en términos estructurales, los actores sociales que participan en una situación de acción se presentan con una serie de recursos y atributos sociales asociados a su posición en la estructura de distribución de bienes y beneficios en la sociedad y los medios para su producción y no en primera instancia como posiciones equivalentes a roles dentro de ámbitos institucionalizados. Si igualásemos la posición estructural a la institucional, formal sobre todo, tendríamos —por ejemplo— un serio problema a la hora de explicar el origen o funcionamiento de los poderes *de facto*, aquéllos que lo son precisamente por estar fuera del ámbito institucional de asignación de poderes. Además, tal como lo hemos señalado insistentemente, la dominación es un concepto relacional en función del *stock* de recursos acumulados de cada participante en la situación de acción y su capacidad de usarlos estratégicamente; estos participantes ocupan determinadas posiciones en la estructura social, es decir, se insertan en un espacio de relaciones entre posiciones en el espacio social en donde se establecen distancias (diferencias) y jerarquías. Luego, a partir de estas condiciones, las reglas tenderán a beneficiar a aquellos grupos dominantes en el espacio social en virtud de su acumulación de recursos y sus mecanismos de producción. En este sentido, estamos de acuerdo con Gurvitch cuando éste señala que “las estructuras sociales son más que las instituciones, más que el conjunto de las instituciones de una sociedad... Son las instituciones las que presuponen las estructuras y no a la inversa” (Moya, 1982; 118).

No obstante, aun cuando las instituciones presupongan las estructuras, no quiere decir que estén supeditadas a un análisis de las primeras, sino que, considerando que ambas se ubican en dimensiones diferenciadas de una sociedad, tienen su propia especificidad, aunque interrelacionadas. Como señala Ossowski (1972), en un esclarecedor pasaje que nos indica un camino para relacionar estructuras e instituciones en cuanto a marco de análisis, la estructura social puede estar compuesta por una gran diversidad de grupos, los que podemos analizar al “tenor de los cambios de relaciones institucionales

que en su seno se verifican y al reparto de sus funciones, o bien en relación con las diferencias que se manifiestan en ellos en cuanto los derechos y obligaciones se refiere” (p. 18). Así, cuando hablamos de reformas estructurales, como las grandes reformas económicas de fines de los años setentas y ochentas en América Latina, precisamente lo hacemos pensando en cambios institucionales que tienen un fuerte efecto sobre la composición de la estructura social; cambios en cuanto a las reglas asociadas a patrones de distribución, acumulación y apropiación pueden transformar la composición de la estructura social en cuanto a las posiciones que ocupan los grupos sociales y atributos asociados, antes y después de la reforma sobre la estructura.

Ahora, al considerar las estructuras sociales en el análisis, como lo señalábamos anteriormente, los actores dejan de concebirse como actores racionales, sino que conviene hablar de actores con una “racionalidad limitada” conjugada con el conjunto de disposiciones y principios de diferenciación mediante el cual comprenden el mundo social y que se asocian a la posición de éstos en la estructura social. Es por esto que podemos hablar de una reproducción de la dominación por la vía estructural, en donde, por ejemplo, la inmovilidad social no se refiere tanto a problemas de cálculo de costos y beneficios, sino más bien a la incorporación de una serie de principios de diferenciación y disposiciones en los sujetos que refuerzan la existencia de la estructura. Esto ya lo hemos visto a través de Bourdieu, pero también podríamos citar a Giddens (1979) y su “acción estructurante” para dar cuenta de cómo en medio de una estructura de dominación el conjunto de reglas se reproduce a “espaldas” de los sujetos, no sólo porque las reglas en sí puedan reproducirse de este modo si son internalizadas por éstos, sino que también porque los sujetos al reproducir la estructura social con su acción estructurante están reproduciendo un conjunto de representaciones sociales que “naturalizan” los arreglos institucionales asociados a ellas. Ahora, esto no siempre ocurre, y es un caso a profundizar más adelante, el que las reglas pueden cambiar pero sin modificar la estructura ni sistema de dominación, debido a que las consecuencias distributivas continúan favoreciendo a los mismos individuos o sociales.

4.3.5. Otras instituciones y atributos de la comunidad

Otras instituciones, como las normas obedecen a otras lógicas de generación, toda vez que son prescripciones culturales o preceptos morales que pueden guiar la acción y no una díada compuesta por prescripciones y sanciones, también son productos sociales, pero a diferencia de las reglas, funcionan más bien en la dimensión cultural-simbólica y no tienen necesariamente una sanción concreta o automática ante su trasgresión. Esto no quiere decir que no sean importantes o no las consideremos en el análisis. Es decir, si bien creemos que la dominación opera básicamente a través de *reglas* sobre las *situaciones de acción*, las instituciones en general (normas incluidas) son pertinentes para el análisis de los sistemas de dominación, pero en distintos momentos y niveles. Por ejemplo, valores culturales o convenciones son instituciones que juegan un rol fundamental en cuanto pueden considerarse parte de la dominación en su dimensión ideológica o en cuanto a configurar las identidades y cohesión de los grupos que emprenden acciones colectivas en pro de reducir desigualdades o eliminar relaciones de dominación (Tilly, 2000; Garretón, 2002; Ostrom y Ahn, 2003; Abramovay y cols., 2006).

Tal como lo señala Ostrom (2005), las normas corresponden al tejido moral de una comunidad, al conjunto de prescripciones culturales compartidas por un grupo social (p. 17). Para Ostrom las normas son parte de aquellos atributos de la comunidad que influyen sobre una arena de acción. Por ejemplo, las normas se consideran factores fundamentales para resolver los problemas inherentes a una acción colectiva, tales como los problemas del *free rider* y la distribución de costos y beneficios (Ramírez y Berdegué, 2003). En el momento de conformación del grupo, de "representación" del grupo en términos de Bourdieu, y luego en su acción cohesionada, este tipo de instituciones potencian la posibilidad de lograr entendimientos compartidos que faciliten la articulación de objetivos y medios colectivos con los intereses personales. En este sentido, se trata de instituciones que los grupos o individuos *internalizan*, que les ayudan a lograr cohesión e identidad, que influyen en las situaciones de acción, pero que son distintas de las reglas que las regulan a través de prescripciones y sanciones. Ahora, esto no quiere decir que las normas o valores sean "buenos" en esencia. Es decir, las normas y los atributos en general de una comunidad pueden ser expresión de sistemas de dominación persistentes en el tiempo y que han logrado la internalización en los sujetos de reglas y valores *ad hoc* a su estabilidad. Por ejemplo, el auge de prácticas individualistas, egoístas y desconfiadas atribuibles al desarrollo del neoliberalismo y su énfasis en la competencia, configuran instituciones que dificultan la coordinación

intersubjetiva necesaria para emprender acciones colectivas o construir grupos cohesionados y con identidad que luchan por alterar las relaciones de dominación a las que pueden estar expuestos.

4.3.6. Tipos de bienes “autónomos” y sus condiciones para la dominación

Como señalábamos anteriormente, una de las variables que influye sobre una arena de acción son los bienes y sus características, y es que “el mismo conjunto de reglas puede producir tipos totalmente diferentes de situaciones de acción, dependiendo de los tipos de eventos en el mundo —bienes y servicios— que actúan sobre los participantes”. (Ostrom, 2005: 22). Es decir, el tipo de bien sobre el cual se establecen relaciones de dominación es un factor que conlleva ciertos problemas por resolver. En este caso, dichos bienes y servicios corresponden a lo que en un comienzo hemos llamado, siguiendo a Tilly, bienes “autónomos”. Ahora, lo importante es que estos bienes pueden subclasificarse en varios tipos apelando a dos atributos comúnmente usados para tal propósito: exclusión y subtractabilidad de uso²⁶ (Ostrom, 2005; 23). La exclusión se refiere a la dificultad de restringir el acceso a otro individuo o grupo a un determinado bien y sus beneficios asociados. La subtractabilidad se refiere al grado en el cual el uso de un individuo resta la disponibilidad del bien para el consumo de otros. Y ambos son atributos que pueden variar su rango de bajo a alto.

²⁶ Hemos traducido “*subtractability of use*”, que es como aparece en el texto citado de Ostrom (2005), por subtractabilidad de uso. También se podría hablar de “competencia en el consumo”, pero este concepto no nos parece tan fidedigno al contexto original.

Cuadro 1
Tipos de Bienes

	Subtractabilidad de uso		
		<i>Baja</i>	<i>Alta</i>
Dificultad para excluir a potenciales beneficiarios	<i>Baja</i>	Bienes de Pago	Bienes Privados
	<i>Alta</i>	Bienes Públicos	Recursos Comunes

Fuente: Ostrom, 2005.

La exclusión y subtractabilidad no deben confundirse con los mecanismos causales de desigualdad. Los primeros son atributos asociados a los bienes en sí, mientras que los segundos son los mecanismos por los cuales se puede producir desigualdad respecto a estos bienes. Por otro lado, estos atributos significan problemas concretos que los actores sociales deben enfrentar, para constituir un sistema de dominación en torno a un determinado bien. Si respecto a un recurso común se establece un sistema de dominación, esto implicaría que los dominantes han resuelto los problemas asociados a este bien de acuerdo a sus atributos de exclusión y subtractabilidad. Los recursos comunes, al ser bienes con una alta dificultad para excluir a potenciales beneficiarios, quien domine sobre ellos debe establecer reglas que logren controlar el acceso abierto a éste, o bien, que dicho acceso se haga en torno a las reglas que los dominantes han impuesto. Así mismo, se tendrá que tener en cuenta que se estará controlando un bien al cual diversos actores se sienten en pleno derecho de acceder a él, precisamente por tratarse de un bien de acceso abierto. Esto generará presiones distintas de las que pudiese provocar el dominio sobre un bien de pago, ya que aquí el acceso es de por sí limitado y no se generan expectativas de uso sin considerar las condiciones de acceso puestas por quien provee dicho bien. Por ejemplo, los planes de manejo de cuencas o las ordenanzas municipales o planes nacionales que regulan el uso de lagos o ríos, son ejemplos de instancias en las cuales se pueden insertar los intereses de los dominantes de tal modo de verse beneficiados por éstas. Ejemplos concretos de estas situaciones podemos verlos en casos como las disputas por el uso de aguas entre empresas mineras y campesinos pobres o el de empresas forestales y comunidades en torno a la

contaminación de ríos. Por otro lado, por el hecho de ser un bien con alta subtractabilidad, un sistema de dominación en torno a un recurso común no sólo enfrentará las presiones surgidas del acceso abierto a ellos, sino que también, las presiones derivadas del hecho de que el uso privilegiado y mayoritario por parte de los dominados afectará directa y negativamente las opciones de uso y acceso de los subordinados, ya que tiende a establecerse una suma cero: lo que unos ganan, lo pierden los otros.

Por otro lado, si bien se podría afirmar que es de mucha dificultad establecer un sistema de dominación en torno a un bien público, como una carretera o alumbrado de las calles, esto no implica que en torno a su producción no se puedan establecer tales sistemas o no estén relacionados de algún modo. Por ejemplo, la provisión de toda clase de bienes públicos constituye una estrategia por excelencia de quienes están en el gobierno, en todos sus niveles, para mantener su posición de poder. O bien, un bien público, por su propia definición, puede favorecer tanto a subordinados como dominantes del mismo modo: carreteras, sistemas de alcantarillado, alumbrado público, agua potable, etcétera.

Como vemos, no es un factor menor el tipo de bien sobre el cual se establece un sistema de dominación. Los atributos de exclusión y subtractabilidad de éstos son importantes condicionantes para las acciones que tiendan a constituir un sistema de dominación en torno a ellos.

CAPÍTULO 5. LOS SISTEMAS DE DOMINACIÓN: DIFERENCIACIÓN, MORFOLOGÍA Y FUNCIONAMIENTO

El Banco Mundial (2006), en la presentación de su *Informe sobre el Desarrollo Mundial 2006* señala que “un nivel elevado de desigualdad económica y política suele crear instituciones económicas y mecanismos sociales que favorecen sistemáticamente los intereses de quienes tienen más influencia” (p. 2). Aquí, acertada y explícitamente se destaca el rol de las instituciones y sus consecuencias distributivas respecto de los problemas de desigualdad en el mundo, pero desafortunadamente no se avanza mucho más en analizar las relaciones de poder y conflicto que generan dichas instituciones y sus consecuentes efectos distributivos. Omitiendo o no profundizando en las relaciones de dominación, se cae fácilmente en una relación demasiado lineal y directa (por multidimensional que pueda presentarse el problema) entre desigualdades e instituciones, de tal modo que, las explicaciones tienden a plantear que si las instituciones refuerzan desigualdades, esto se debe más bien a problemas de participación en la toma de decisión o incapacidad para aprovechar los beneficios de éstas, que a un problema de relaciones de dominación que desvían sistemáticamente los beneficios de dichas instituciones hacia un grupo determinado.

Por otro lado, lo que nosotros hemos venido haciendo hasta el momento es precisamente poner de manifiesto la configuración de la dominación, centrándonos en su rol respecto a los problemas de distribución, acumulación y apropiación de recursos y las posibles consecuencias para la reproducción de la dominación. Así mismo, hemos trabajado sobre el concepto de desigualdad y hemos avanzado en comprender sus mecanismos causales. Ahora, lo que buscamos en este capítulo es darle un acabado más nítido y profundo al problema del entroncamiento de los sistemas de dominación y desigualdad, que hemos mencionado más arriba, y explicar en detalle a qué nos referimos y cómo esto se da en concreto. Ésta será la base para comenzar a distinguir entre distintos tipos de sistemas de dominación que se entroncan a desigualdades y explicar cuáles son los principios de diferenciación relevantes, la composición interna que adoptan y sus rasgos operativos. Posteriormente nos detendremos a analizar las estrategias y resultados que pueden asociarse a estos tipos de sistemas y los estados de

persistencia, cambio o difuminación que presentan. Finalmente, a lo largo de todo el capítulo, analizaremos las formas de articulación entre estos sistemas, ya que, tal como lo anunciábamos en la subhipótesis b), esta idea de tipos de sistemas de dominación entroncados a desigualdades modifica la idea de una dominación de carácter general y homogénea, fragmentándola en múltiples sistemas generados, encadenados y sostenidos por arreglos institucionales en torno a determinados bienes y sus consecuentes representaciones sociales, en donde cada uno de dichos sistemas no necesariamente se concreta y configura de la misma forma pese a operar con un marco institucional similar.

5.1. Entroncamiento de los sistemas de dominación con la desigualdad

En la presentación de nuestro problema de investigación hemos dicho que el tipo de dominación que tendremos por objeto será aquella cuya estructura se solapa y amalgama a la estructura de desigualdad en la distribución de bienes y beneficios, lo que incluye sus medios de producción. Hasta el momento, se hacen evidentes los lazos entre dominación y desigualdad. Incluso, hemos señalado que la dominación parte de una distribución desigual de recursos. Pero esto no basta para dar por explicado de qué se trata y cómo opera el entroncamiento entre dominación y desigualdad. Aún falta desarrollar los argumentos. Para esto, tomaremos como eje el siguiente supuesto: los mecanismos que generan y refuerzan la desigualdad explicados por Charles Tilly, se pueden comprender como mecanismos que se insertan en la lógica con que opera la dominación para lograr o reforzar consecuencias distributivas favorables, a partir del funcionamiento de determinadas reglas. Para entender esto, no hay que perder de vista que —y aquí ya nos estamos saliendo del marco de interpretación de Tilly—, una cosa son los mecanismos que generan desigualdad y otra las estrategias o situaciones que hacen que las consecuencias distributivas de una determinada regla favorezcan a un grupo o individuo reforzando o favoreciendo directa o indirectamente el funcionamiento de dichos mecanismos. Es decir, las consecuencias distributivas de una regla serán desiguales en la medida que signifiquen que: (i) un grupo o individuo logre acumular más recursos de los que poseía antes, ya sea porque una regla de asignación directa de recursos los ha favorecido o porque el funcionamiento mismo de la regla favorece el acaparamiento de ese grupo o individuo en particular en contra de los intereses de otros; y/o, (ii) un grupo o individuo ha reforzado o mantenido la obtención de beneficios

gracias el esfuerzo coordinado de otros actores que son excluidos del valor agregado de su esfuerzo, o sea, que ha favorecido la explotación. El cómo se logran esas consecuencias distributivas desiguales es lo que nosotros hemos vinculado a la existencia de sistemas de dominación y profundizar en cómo se entroncan las relaciones de dominación con la desigualdad es lo que haremos a continuación a partir del supuesto enunciado más arriba.

Tal como dijimos en el capítulo anterior respecto a las consecuencias distributivas, podríamos decir que en la medida que los mecanismos causales de desigualdad operan efectivamente en una determinada sociedad, lo que hacen es dar cuenta de la existencia de sistemas de dominación y de estrategias para mantener una posición dominante dentro del espacio social, de modo de posibilitar que aquellos grupos dominantes continúen acumulando y apropiando bienes y beneficios en detrimento de otros. De este modo, mecanismos generadores de desigualdad como la *explotación*, posibles de verificar en la actividad empresarial a través de la relación capital-trabajo o en las relaciones latifundistas en el campo latinoamericano fundadas en la propiedad de la tierra, no son sólo expresión de mecanismos que generan desigualdad, sino que evidencian la existencia de sistemas de dominación persistentes en el tiempo, arraigados en un conjunto de reglas y representaciones sociales que las amparan. Podría objetarse que, por ejemplo, el trabajador concurre voluntariamente donde el empresario o que el peón es quien llega al fundo en busca de trabajo; no obstante, aquí lo fundamental no es la voluntariedad del acto del explotado. Es decir, en este caso, la condición de explotado no se basa en la subjetividad sino que en la condición concreta de extracción de sobretrabajo o apropiación del sobreproducto (Van Parijs, 1992) o en la no participación en el excedente generado. Bajo este esquema, no sólo se mantiene un patrón desigual de retribución de los factores productivos, sino que también se reproducen las condiciones que permiten que un individuo o grupo afiance su posición dominante en el espacio social y que los subordinados no puedan acumular recursos suficientes para mejorar su posición estructural y/o su poder de negociación. Ahora, la explotación no es un mecanismo sólo asociado a los grupos más poderosos e influyentes en la sociedad. También aplica como mecanismo para los grupos subordinados, más pobres o con menos recursos. Así lo hace notar Erik O. Wright (1992) cuando se refiere a las "explotaciones múltiples", en donde, por ejemplo, un microempresario puede ser dominando en cuanto juega con reglas que hacen difícil la competencia con empresas

más grandes, pero a su vez, él explota y tiene control sobre los trabajadores de su empresa. En concreto, uno puede corroborar que esto ocurre en la realidad cuando revisa el caso chileno de pequeños talleres textiles subcontratados por empresas de vestuario para la manufactura de sus prendas. Aquí, se paga un precio bajísimo por pieza de ropa al dueño del taller en comparación con el precio final de venta y, a su vez, el dueño del taller paga a sus trabajadores sueldos iguales o menos que el salario mínimo, quedándose de todos modos con un excedente.

Por otro lado, respecto al *acaparamiento de oportunidades*, Tilly (2000) señala que lo grupos que carecen de poder son quienes generalmente procuran usar este mecanismo “si son alentados, tolerados o ignorados por lo poderosos” (p. 23); sin embargo, nos parece que ésta es una afirmación no muy acertada o que puede prestarse para malas interpretaciones. En primer lugar, se puede argumentar que el acaparamiento es también una práctica común entre e intra grupos poderosos. Por ejemplo, cuando un grupo dominante en el sector financiero presiona para subir o bajar las tasas de interés y que les sean favorables en virtud de su monopolio u oligopolio del sector, u obstaculiza intencionalmente el flujo de créditos hacia ciertos grupos o ramas económicas, actúa no sólo contra los grupos más pobres y afectados por la desigualdad, sino que también puede hacerlo contra otros grupos dominantes y poderosos que operan en otros ámbitos sociales y que requieren capital financiero para mantener su posición. En casos referidos a grupos subordinados, la lógica no es muy distinta. Tomemos un caso sobre acceso y control de recursos naturales. Aquí se trata de grupos que no destacan por ser poderosos o privilegiados en cuanto a poseer medios para la explotación, pero que, no obstante, logran establecer diferencias respecto a sus pares, las que se traducen en reglas cuyas consecuencias distributivas obedecen a la mayor capacidad de estos grupos para resolver los problemas de la acción colectiva e incertidumbre (Knight, 2004) y así establecer sus intereses como dominantes respecto al acceso a un determinado recurso natural. Por ejemplo, en algunas experiencias de acción colectiva para el manejo y explotación de recursos naturales, en virtud de frenar los problemas del *free riders* o evitar “la tragedia de los comunes”, dichos recursos se constituyen en bienes excluyentes y se establece una “clausura de la relación social”, en términos de Weber y Parkin (Tilly, 2000). Si esto ocurre, se bloquearían las oportunidades de desarrollo económico y social a otros grupos dentro de la misma comunidad que no formaron parte de la acción colectiva inicial y que dada la clausura hecha, tampoco podrán incorporarse *a posteriori*. Los sistemas de

dominación se presentan a través de la correlación de fuerzas en torno al control sobre determinados recursos naturales (forestales, mineros, hidrográficos, etc.) entre actores de un mismo grupo social, en donde un grupo es capaz de generar un conjunto de reglas que les favorecen distributivamente. Es decir, el acaparamiento de oportunidades se funda en la posibilidad de efectuar una "clausura" en torno a determinados bienes mediante un conjunto de reglas que controlarán las situaciones de acción en torno al acceso a éstos. Dicha "clausura" no deberá interpretarse como un "límite" del sistema o una clausura del sistema de dominación en sí, sino que pasará a constituirse en la estrategia principal para mantener la estructura de dominación, reforzando la división dominante/subordinado.

Por otro lado, los principales mecanismos que afianzan y extienden los efectos de la desigualdad se constituyen a su vez como medios para la reproducción y replicabilidad de los sistemas de dominación. En términos de la *emulación*, podríamos hablar de "buenas prácticas" de distribución desigual que dan pie a situaciones de dominación y que son asimiladas por otras organizaciones o grupos en su condición de dominantes, o bien por actores sociales a la hora de formalizar asociaciones y repartir el poder de decisión dentro de éstas. Muchas veces, situaciones que no son consideradas a primera vista como patrones de dominación y desigualdad, sí tienen dicho efecto, como por ejemplo, la burocratización de cualquier organización de pequeños productores rurales u otro tipo de organización social. En la medida que se emulen pautas jerarquizadas de gestión, se estará aplicando un esquema de distribución desigual de poder de decisión dentro de la propia organización que puede derivar en el clásico esquema de Dahrendorf de dominantes/subordinados según la posesión o no de autoridad dentro de la asociación, con la subsiguiente posibilidad de obtener beneficios a partir de dicha división. Un buen ejemplo de cómo algunas estructuras burocráticas pueden traducirse en dominación y desigualdad lo encontramos en Bourdieu cuando éste se refiere al capital político en los países socialistas, en donde en función de la posición en la estructura burocrática del Estado, los individuos logran capitalizar beneficios que los ponen en una situación privilegiada respecto a quienes están fuera del aparato burocrático o en posiciones subordinadas dentro de éste. En otras palabras, éste sería un caso de explotación vía control sobre recursos organizacionales (Wright, 1992), que puede ocurrir tanto a nivel estatal como de organizaciones locales. Uno podría pensar que este ejemplo es extremo o casuístico, no obstante, en la medida que un grupo

dentro de la asociación se transforme en dirigente y saque provecho de esta situación (sacando partido del prestigio social logrado o usando en beneficio propio el acceso a información privilegiada, clásica “falla del Estado” en cuestiones económicas) en detrimento del resto de los asociados, y a la vez elabore estrategias para mantenerse en dicha posición, estará operando un sistema de dominación tal como lo hemos definido más arriba. Ahora, no se está diciendo que toda organización acaba en esto. La aplicación de esquemas “horizontales” de gestión o “sistemas de gobernanza”²⁷, inhiben la posibilidad de generar sistemas de dominación, toda vez que a la par de generar un cuadro dirigenal, también se elabora un sistema de pesos y contrapesos y/o reglas de *accountability* (Cf.: Przeworski, 1998b) que contribuyen a establecer relaciones simétricas entre los asociados. A nivel más general, ya sea nacional o internacional, podemos pensar en la emulación de tipos de sistemas electorales o económicos —como las “recetas” del Consenso de Washington— que acarrearán con su aplicación desigualdades en cuanto a acceso al poder político para grupos marginados producto de la no concordancia entre las reglas de proporcionalidad y la estructura social de los países que “copian”, o producto de las nuevas condiciones de intercambio comercial establecidas que favorecen a cierto sectores económicos y perjudican visiblemente a otros, respectivamente.

La *adaptación* tiene causas y consecuencias de una gran amplitud. Es más, se podría recurrir a una serie de otros conceptos, algunos más asociados a la dominación, para explicar cómo se llega a una situación de adaptación a la desigualdad, o incluso, para reemplazar al término en sí: fatalismo (Giddens), naturalización o violencia simbólica (Bourdieu), de ideología o cosificación (Marx), de hegemonía (Gramsci), de legitimación o consentimiento (en el sentido con que ocupa Przeworski estos conceptos), de procesos de internalización/socialización (Berger y Luckmann) o simple reacción ritualista o conformista ante las reglas del juego y conductas que éstas imponen (Merton). En todos estos conceptos esta más o menos presente la idea de una elaboración de rutinas diarias en base a estructuras desiguales; no obstante, en este punto se podría discrepar con

²⁷ Se entiende por “gobernanza” una modalidad horizontal de gestión del poder político, a diferencia de la idea de “gobierno” que se funda en la idea de autoridad y verticalidad en las relaciones con la ciudadanía (Stoker, 1998; Graña, 2005). Un “sistema de gobernanza” no es otra cosa que el conjunto de reglas y procedimientos formales e informales con los cuales operan los actores involucrados en un proceso de gobernanza (Pulgar-Vidal, 2005).

Tilly y decir que la adaptación, si bien constituye un importante mecanismo para reforzar la desigualdad, no da cuenta de una serie de otros elementos que son igual o más eficaces para tal tarea²⁸. Por un lado, la hegemonía se presenta como una importante estrategia para mantener la dominación en la medida que trabaja con el consentimiento de los dominados a y la coordinación de intereses entre éstos y los dominantes, reproduciendo de este modo la distribución desigual de beneficios incluso con el apoyo de los dominados (Gramsci, s/a; Przeworski, 1990). Así mismo, la ideología o violencia simbólica son importantes elementos para velar las relaciones de dominación y desigualdad y hacerlas aparecer como “naturales” ante los desfavorecidos. En ambos casos, la adaptación es el resultado de la actuación “exitosa” de estos procesos, y por lo mismo, difícilmente se explique por sí misma sin apelar a otros factores que tienen su propia lógica operativa y efectividad. Por otro, hay factores importantes que no tienen que ver con la adaptación o cuyo resultado no es la adaptación, y que sin embargo, funcionan dentro de la lógica de los sistemas de dominación y refuerzan las desigualdades asociadas a éste. Por ejemplo, acciones vinculadas a la coerción física pueden reforzar la dominación pese a no existir adaptación por parte de los perjudicados en la distribución de bienes. En vez de invertir en producir adaptación y reducir el conflicto, los dominantes pueden invertir en medios de coerción física para frenar violentamente o bajo amenaza de uso de la fuerza situaciones que atenten contra sus intereses.

Sin embargo, la reflexión en torno a la adaptación aún tiene otro efecto más aparte de poner en evidencia que existen otros mecanismos importantes a considerar para entender aquella elaboración de rutinas diarias que nos habla Tilly. A saber, a primera vista, cuando Tilly habla de adaptación estaría más cerca de Merton, pero una segunda hojeada al problema nos acerca mucho más a Bourdieu y su esquema de reproducción de las estructuras y a Berger y Luckmann respecto de la internalización y socialización. Esto

²⁸ Nada nos obliga a no ir considerando otros elementos que refuerzan la desigualdad y/o dominación. Tal como se señaló más arriba, hemos destacado aquellos mecanismos *principales* de reforzamiento y difusión de la desigualdad, más no los únicos. Sin duda, el mismo desarrollo del concepto de sistemas de dominación nos irá arrojando otros elementos a considerar. Como sea, según sea el caso, habrá que ir estableciendo claramente el rol de cada uno de los nuevos factores de reforzamiento o difusión de la desigualdad que estén asociados al entroncamiento con la dominación, de modo de no superponer conceptos sin ningún reparo.

porque la adaptación no se refiere necesariamente a prácticas conscientes —como bien se preocupa Tilly de resaltar—, calculadas y racionales de los agentes sociales destinadas a reproducir determinadas formas de organizar la desigualdad y/o dominación. Como hemos insistido, la dominación tiene una dimensión simbólica de reproducción que no apunta a conflictos o situaciones manifiestas. Por ejemplo, es cierto que el acaparamiento de oportunidades por parte de grupos no dominantes puede ocurrir a través estrategias de emulación de determinadas formas de dominación u organización para mantener una posición favorable respecto de otros grupos sociales, pero también ocurre que la continuidad y estabilidad de un sistema de dominación genera sus correspondientes representaciones e instituciones sociales que refuerzan o mantienen su eficacia, y que este sistema y su estructura de interrelaciones entre sus miembros, puede reproducirse a través de las prácticas mismas de los agentes sociales vía incorporación en éstos de las disposiciones y principios de diferenciación que dicho sistema comporta (Bourdieu, 1984 y 1991), reproduciendo así tanto la dominación como desigualdad asociada.

Ahora, es evidente que la explotación y el acaparamiento de oportunidades son mecanismos que se refuerzan entre sí, afianzando la posición de los grupos dominantes. Así mismo, es claro que el análisis debiese tener en cuenta los niveles manifiestos y “encubiertos” en que operan estos mecanismos. Un caso concreto de sistema de dominación entroncado a desigualdades y donde se mezclan notoriamente reglas de dominación con acaparamiento, explotación, adaptación y dimensión simbólica, lo encontramos en la experiencia política argentina de los años noventa, en donde Auyero (2003) identifica el Partido Justicialista como un acaparador de recursos estatales y proveedor de “bienes clientelares” que le permiten constituirse como dominante en virtud precisamente de su acumulación de recursos excluyentes y subsecuente posición monopólica de prestador de servicios. Esto limita las opciones de los “clientes” necesitados, los cuales, aún cuando persiguen sus propios intereses, en la medida que buscan proveerse de los “bienes clientelares”, actúan siguiendo las reglas del juego impuestas por el “monopolizador”, es decir, los intereses de los dominantes. Esto se traduce en la producción e inculcación de una serie de disposiciones: “El funcionamiento diario de la red de resolución de problemas infunde en quienes reciben los favores y bienes un conjunto de disposiciones (y enfatizo la actividad regular y rutinaria de la red para marcar que esta relación de intercambio trasciende actos singulares de

intercambio)" (*Ibid.*: 142). De este modo, se constituye toda una red de "violencia simbólica" o encubrimiento de los intercambios, en términos de Bourdieu, en donde las prácticas clientelares y dominantes aparecen como prácticas legítimas, de prestación de servicios a beneficiarios pobres, de "amigos" políticos, de "buenos vecinos", de personas preocupadas por el bienestar de las personas. Esto acaba traducándose en que finalmente los dominados tratan de mantener la posición del dominante, ya que entre "más" tenga éste último, más tendrán para repartir.

De este modo tenemos una dominación entroncada a la desigualdad en torno a las consecuencias distributivas de las reglas de dominación que se organizan a través de una serie de mecanismos causales de desigualdad y que pasan a constituirse en expresión misma del funcionamiento de un determinado sistema de dominación. Es decir, **una dominación entroncada a desigualdades es un caso en donde, el funcionamiento de un sistema de dominación genera no sólo relaciones asimétricas de poder entre los actores sociales, sino también desigualdades en la distribución de bienes y medios para su producción, derivando en una situación en la cual la reproducción misma de dicho sistema no es separable de la reproducción de las condiciones que causan desigualdades.** De este modo es que la estructura de dominación se solapa y amalgama a la estructura de distribución desigual de bienes, en cuanto a que se genera una equivalencia entre las posiciones favorables en una y otra estructura. En otras palabras, retomando nuestro supuesto inicial: **en la medida que hay explotación o acaparamiento de oportunidades se da cuenta de la existencia de grupos que establecen y/o mantienen un marco de distribución, acumulación y apropiación favorable a sus intereses en detrimento de otros grupos que luchan o compiten por los bienes en cuestión; vale decir, constituyen un sistema de dominación que se manifiesta en las condiciones o reglas que generan desigualdad.**

5.2. Sistemas de dominación

Hasta el momento, hemos dicho que entendemos por *sistemas de dominación* un conjunto de interrelaciones, en torno a bienes, instituciones (reglas) y sus subsecuentes representaciones simbólicas que conecta a dominantes y subordinados en un determinado espacio social y hemos explicado en qué consiste el entroncamiento de estos sistemas con la desigualdad. Precisamente éste es el tipo de sistemas de

dominación que hemos distinguido en la hipótesis central como sistemas de dominación autónomos y sistemas de dominación concatenados. En cualquiera de los dos casos, no se trata de sistemas “espontáneos”, cuyo orden provenga de fuentes externas a la acción de los actores y estructuras sociales que abarcan; más bien, se trata de sistemas que son producto de las luchas y conflictos en torno al cambio o mantenimiento de las estructuras de distribución de bienes y el conjunto de instituciones que las soportan y que, en virtud de esto, se caracterizan por tener *límites relacionales e institucionales*, puesto que se refieren al entramado de relaciones asimétricas entre dominados y dominantes que ocurren en un determinado marco institucional; es decir, un grupo o individuo estará dentro o fuera del sistema según su acción se rija o no por las reglas del sistema de dominación. Así mismo, no se habla de límites fijos, sino que pueden ser *emergentes*, en la medida que aparecen y actúan en el momento en que se actualizan determinadas reglas de dominación, por lo cual, pueden *extenderse* o *contraerse* según las reglas y actores involucrados en cada situación de acción que emerja a partir de su dinámica operativa.

5.2.1. Sistemas de dominación autónomos

Los *sistemas de dominación autónomos* son aquéllos en que la matriz institucional desde donde se generan las reglas formales e informales que regulan el funcionamiento de los patrones de distribución, acumulación y apropiación de bienes y sus beneficios, opera sólo dentro del sistema mismo. Es decir, el dominio por la matriz está “en juego” en la lucha interna del sistema y cambios a partir de ella no tienen efectos directos en otros espacios sociales u arreglos institucionales externos; en otras palabras, el contenido y forma de las reglas puede definirse y opera dentro de los propios límites operativos del sistema. Una matriz institucional no es una organización en particular desde donde se produzcan reglas, ni es “una” matriz de alcance global que dé cuenta de todas las situaciones que ocurren o puedan ocurrir en una sociedad. Tampoco nos referimos a una matriz únicamente de carácter formal. Al contrario, concebimos una *matriz institucional* como un particular espacio social en el cual el resultado de la interacción entre los actores sociales son reglas, formales o informales, que actúan sobre las situaciones de acción que ocurren o pueden ocurrir en determinados ámbitos sociales. Tal como señalan Ostrom y Ahn (2003), “no existe un conjunto de leyes

formales que pueda cubrir por completo las exigencias que surgen en la vida cotidiana" (p. 16), de modo hay una serie de espacios sociales no institucionalizados totalmente que dan pie para la constitución de matrices institucionales de carácter autónomo y, por lo tanto, proclives a dar pie a la constitución de sistemas de dominación de este tipo. De este modo, los sistemas de dominación autónomos pueden referirse a cualquier ámbito social en donde se den las condiciones de generación o cambio de sus propias reglas sin alterar directamente las reglas de otros espacios sociales.

Valga señalar también que no usamos el término "autónomo" en el sentido de independencia de efectos externos o para especificar que estos sistemas de dominación no establecen relaciones con otros espacios sociales o que no puedan influir en ellos. Por ejemplo, una nueva ley aprobada por el Parlamento o política implementada por el Gobierno, puede alterar por completo la configuración de un sistema de dominación autónomo. Usamos el concepto de "autónomo" en el sentido de darse leyes a sí mismo, tal como lo entiende Castoriadis (1993), y esto no excluye la existencia de condicionantes externas o la vinculación con otros sistemas. Ahora bien, no podemos evitar la mención a la autonomía a la usanza de los sistemas sociales de Luhmann o en el sentido que Bourdieu habla de "campos autónomos". Si bien podríamos extrapolar la noción de "estructuralmente determinado" —derivable de dichos autores— a nuestra noción de sistema de dominación autónomo, ésta debiese hacerse en un sentido bastante laxo, sólo considerando que lo importante para un sistema está definido por la estructura del propio sistema. Esto básicamente porque la ontología de nuestros sistemas de dominación no es la misma que la del sistema social en Luhmann o del campo en Bourdieu. Nuestros sistemas no están constituidos por comunicaciones ni tienen límites de sentido ni tienen como fundamento resolver el problema de la doble contingencia como en Luhmann; tampoco están constituidos por agentes y capitales en disputa y todo el set de conceptos que acompañan la lógica de los campos de Bourdieu. Como hemos dicho, los sistemas de dominación autónomos entroncados a desigualdades están compuestos por interrelaciones, bienes, instituciones y sus consecuentes representaciones sociales que conectan a dominantes y subordinados y cuyos límites son de tipo relacional-institucional. Es por esto que la autonomía la referimos en primer término a la posibilidad de "darse leyes" antes que a la autodeterminación estructural, ya que por lo demás, ésta última se ajusta relativamente bien para este tipo de sistemas de dominación, pero desencaja totalmente si tratamos de explicar una autonomía de

este tipo para los sistemas de dominación concatenados, en donde los límites y autodeterminación están “amarrados” internamente a espacios sociales externos.

Con lo señalado hasta ahora, se vislumbran dos principios de diferenciación que permiten distinguir los sistemas de dominación autónomos en el espacio social y, en consecuencia, de otros sistemas de dominación. A saber, un sistema de dominación será considerado como autónomo si:

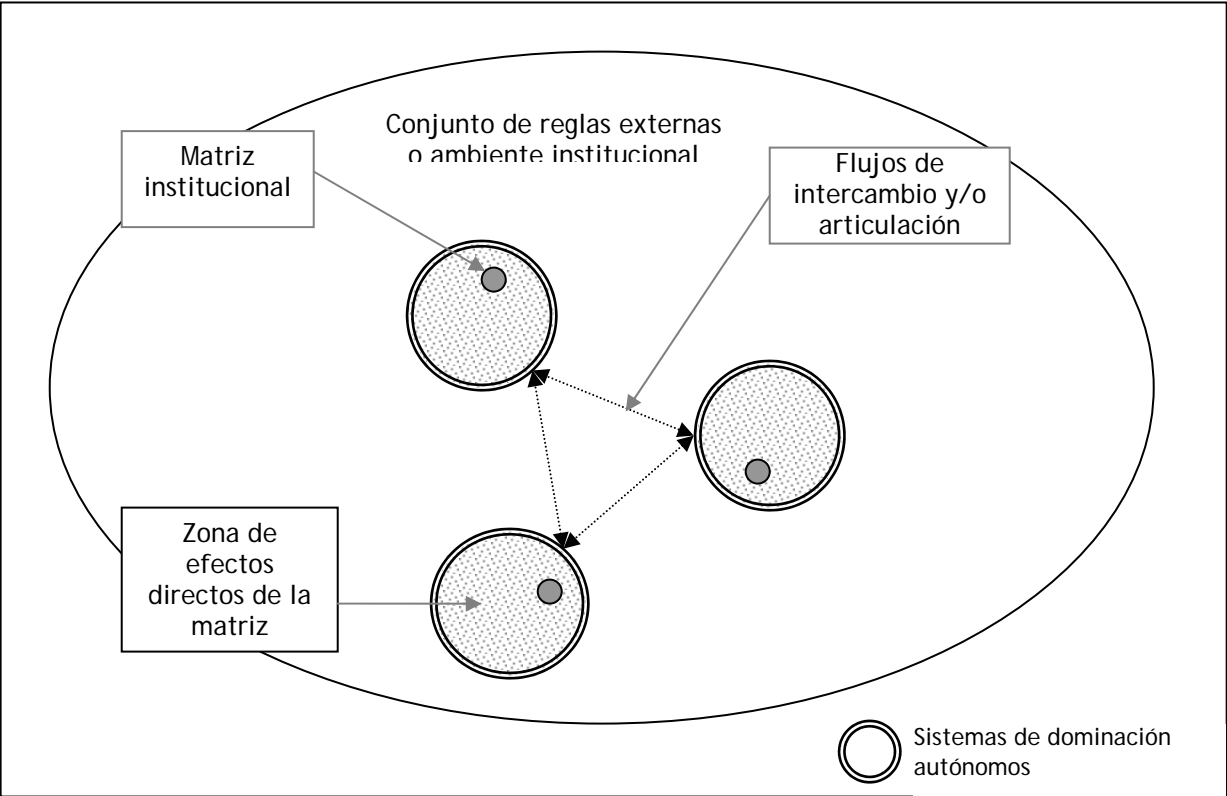
Criterio 1: Tiene la capacidad de generar sus propias reglas que regulan la acción en el espacio social en que operan. En particular, nos referimos a las reglas en torno a la distribución, acumulación y apropiación de bienes y sus subsecuentes beneficios en disputa dentro del sistema.

Criterio 2: Los cambios en el contenido de sus particulares reglas no afectan *directamente* a otros espacios sociales o arreglos institucionales externos. Es decir, sus alcances directos no se extienden más allá del sistema.

Esto último no quiere decir que se excluye que los actores de estos sistemas puedan establecer coaliciones o alianzas con otros actores fuera del mismo sistema. Por ejemplo, un grupo que emprende una lucha contra la dominación o por cambiar la estructura de distribución de bienes, puede aliarse con actores externos o recibir ayuda en cuanto a provisión de recursos de poder para llevar a cabo sus objetivos. Lo mismo puede decirse del lado de los dominantes cuando éstos hacen uso de su influencia sobre políticos con los cuales están relacionados, para lograr que las leyes u ordenanzas locales les sean favorables a sus intereses. Así mismo, la misma difusión de la experiencia puede constituirse en un catalizador de otras iniciativas del mismo tipo, o también, una señal de alerta para los grupos dominantes en otros sistemas con características similares. Lo que queremos decir con la idea de no-afectar-directamente a otros sistemas es que estos sistemas no deben estar encadenados institucionalmente a otros espacios sociales; cambios en sus reglas no deben corresponderse con cambios en las reglas de otros sistemas. Si tenemos un conjunto de ordenanzas municipales en torno al acceso y manejo de aguas de riego, cambios en estas reglas sólo deben tener efecto dentro del propio sistema y no implicará cambios directos en las reglas que operan en la comunidad vecina u otras en la región con el mismo problema.

Tal como vemos en la Figura 1, distintos sistemas de dominación autónomos (aunque también podría tratarse de relaciones con otro tipo de sistemas de dominación) pueden estar vinculados entre sí mediante flujos de influencia, tales como la emulación o “efecto demostración”, los que incitan a otros actores externos, tanto dominados como dominantes, a copiar estrategias que operan en otros sistemas. Esto puede ocurrir por la difusión de la experiencia a través de artículos, rutas de aprendizaje, talleres de comunicación, entre otros. La articulación entre sistemas de dominación se refiere a los contactos o alianzas que se pueden establecer entre actores de distintos sistemas de dominación. El punto es que, ya sea mediante flujo de influencia o articulación de actores, no se altera la condición de estos sistemas de tener matrices institucionales que les proporcionan autonomía para crear sus propias reglas en torno a los bienes en cuestión y que los cambios en dichas reglas sólo tengan una validez directa dentro del mismo sistema.

Figura 1
Sistemas de dominación autónomos



Por lo demás, insistimos en que no debemos pensar que no existen condicionantes externos para estos sistemas. En primer lugar, como señalábamos anteriormente, los atributos de la comunidad y los tipos de bienes involucrados tienen un rol que jugar. En segundo lugar, hay que considerar que estos sistemas operan en un determinado contexto institucional más amplio que el de su propia matriz. Es decir, si bien el conjunto de leyes no alcanza a cubrir el amplio universo de situaciones posibles de ocurrir, lo que genera el espacio para la aparición de matrices institucionales de carácter autónomo, estas mismas leyes pueden facilitar u obstaculizar la construcción de dichas matrices y sistemas. Esto ocurre con aquellas reglas formales que respaldan la formación de asociaciones civiles u otro tipo de organizaciones tanto sociales como privadas o entregan las herramientas formales para la gestión de bienes comunes. Pero al mismo tiempo, dichas reglas señalan las atribuciones y libertades otorgadas a los actores que se amparen en ellas para organizarse o gestionar recursos comunes: rendición de cuentas, personalidad jurídica, atribución de responsabilidades, etc. Además, cualquier sistema de dominación autónomo que opere dentro de un determinado país, estará expuesto a ser intervenido por el poder estatal, como por ejemplo, vía expropiaciones, no obstante esto no altere la condición de autónomo del sistema.

En definitiva, los sistemas de dominación autónomos no son sistemas sin relaciones o condicionantes externas. Se relaciona con otros espacios sociales y actores a través de flujos de influencia o bien mediante la articulación de acciones. Además están condicionados por los atributos de la comunidad y el tipo de bienes involucrados, y el conjunto de reglas externas, tales como las leyes formales, que facilitan u obstaculizan el surgimiento de matrices institucionales autónomas y, por ende, la aparición de este tipo de sistemas.

Ahora, uno no debe confundirse por la representación gráfica de un sistema de dominación y pensar que los límites son así de definidos y claros. Hay reglas que tienen límites *territoriales* como las leyes que funcionan dentro de un país o estado federal y otras reglas que tienen límites más bien *actorales* (actores relacionados institucionalmente) y menos localizado territorialmente, como por ejemplo las reglas sobre explotación y uso de un lago o cuenca, en donde si bien las reglas se refieren a un lugar preciso, habrá una variedad de actores que luchan o compitan por tener un uso

favorable del recurso natural y que no necesariamente habitarán la zona en donde este recurso se ubica. En este caso, recordamos a Bourdieu cuando señala que los límites de un *campo social* (recorte del espacio social en función de los capitales que en estos campos operan) son aquéllos hasta donde su dinámica influye y se dejan sentir sus efectos.

Un caso que nos parece paradigmático de este tipo de sistemas, es el de los **intermediarios** en las zonas rurales de América Latina. Éste no es un caso de aquéllos típicamente usados para ejemplificar relaciones de dominación, sobre todo en el ámbito rural, en donde se suele optar por hablar de costos de transacción y estrategias de comercialización²⁹. Al contrario, los intermediarios no son necesariamente poderosos dentro de la provincia o región, pero sí logran establecer relaciones de dominación respecto a pequeños productores rurales; de hecho, la literatura llama a productores bajo estas condiciones de negociación simplemente “tomadores de precio” (Durstewitz y Escobar, 2006). Obviamente, no se trata de todos aquellos casos en donde hay intermediación, sino de aquéllos en donde los intermediarios imponen las condiciones de intercambio, principalmente precio y forma de pago de productos e insumos. Esto es lo que ocurría, por ejemplo, en la experiencia de ACOPAGRO (Asociación de Comités de Productores Agropecuarios), cooperativa cacaotera de la zonal del Huallaga Central, al interior del Perú (Ruiz, 2006). En este caso, se señala que a principios de los noventas los intermediarios pagaban entre 0,55 y 0,8 centavos de sol por kilogramo de cacao, lo que equivalía al 30% del precio internacional. Un caso similar presenta la experiencia de las tejedoras de sombreros de paja toquilla de Chordeleg, Ecuador, quienes conforman el Centro Agroartesanal Chordeleg (CACH), buscando superar las condiciones de explotación y marginación que padecían en el mercado de artesanías, principalmente por parte de los intermediarios. Actualmente a través de su vinculación a Comercio Justo, han logrado doblar el precio de los sombreros que pagaban inicialmente los

²⁹Sin duda se pueden citar otros casos de sistemas de dominación autónomos, relacionados por ejemplo con el uso y explotación de bienes comunes como cuencas o bosques, o respecto a procesos organizativos privados o colectivos que acaban transformándose en plataformas para la dominación de elite locales, grupos de interés o coaliciones distributivas; pero nos parece que estos casos de intermediación tienen un gran valor heurístico desde la perspectiva de los sistemas de dominación autónomos, ya que al poder identificarlos como tales, nos entregan argumentos a favor de la capacidad de la distinción entre tipos de sistemas de dominación para relevar con suficiente claridad otras estrategias y formas de dominación no siempre tratadas como tal o más bien interpretadas sólo en términos económicos.

intermediarios locales (de 2,5 a 5 dólares por unidad) y sólo mantienen contactos con aquellos intermediarios que han aceptado las reglas propuestas por la organización (Carpio, 2005).

Detengamos a analizar el caso de ACOPAGRO usando el enfoque que hemos venido elaborando. Si bien es cierto podría argumentarse que la calidad del cacao era baja y que el intermediario no ganaba mucho, o que sin los intermediarios los productores habrían tenido pocas opciones de acceder a mercados en donde vender el producto, lo cierto es que efectivamente había un conjunto de actores, los intermediarios, que imponían las condiciones de compra del producto, las reglas del juego, tanto en virtud del manejo de información (precios del mercado) como por la propiedad de los recursos necesarios para salvar los obstáculos de transporte del producto hasta el lugar de comercialización. A partir de esto se configura una relación de explotación en la medida que el intermediario extraía utilidades mediante la coordinación del esfuerzo de personas, los productores, a las que excluía de todo el valor agregado de dicho esfuerzo. El conjunto de reglas de intercambio viene a constituir los límites y forma del sistema de dominación. De este modo, el intermediario no ejercía el dominio sobre un individuo en particular, sino sobre el espacio social recortado en torno a la venta del cacao: la dominación no era sobre productores en particular, sino sobre todos aquellos que entrasen en a jugar las reglas del juego de la intermediación. Sin duda aquí, la coacción ejercida por la escasez de recursos y mercados sobre los productores juega un rol fundamental para que éstos se relacionen con los intermediarios, no obstante, una cosa es que existan tales condiciones y otra que exista un grupo de actores que en virtud de esas condiciones establezca un sistema de dominación. Por lo demás, como ya se ha señalado, el que existan este tipo de condicionantes para los actores dentro de un sistema de dominación, no significa que éste sea más o menos autónomo en cuanto a poder configurar sus reglas, que es lo que nos interesa en este caso.

Por otro lado, este caso de la intermediación también cumple la segunda condición de todo sistema de dominación autónomo, a saber, que cambios en sus reglas no tienen correspondencia en otros espacios sociales. Como hemos dicho, esto no significa que no existan flujos de influencia y/o articulación con otros actores sociales fuera del sistema. En este mismo caso del cacao, la dinámica interna del sistema varió y se diluyó como sistema de dominación gracias a la articulación de esfuerzos con agentes externos. En

este caso particular, fue un organismo de cooperación internacional quien brindó los recursos necesarios para cambiar las condiciones de negociación y comercialización de los productores de cacao del Huallaga Central. “ONUDD³⁰/UNOPS³¹ financió la compra de las cosechas, su pago oportuno - a través de crédito a las organizaciones - y gestionó su venta a la Cooperativa Naranjillo en Tingo María; ésta aceptó con la condición de que fuera un grano de calidad [...] El impacto fue similar al de un ‘jaque-mate’ en ajedrez, porque en adelante, la Asociación ACOPAGRO tuvo el control sobre el precio del cacao en el Huallaga Central. Este hecho empoderó notablemente a los productores y abonó a favor de la identificación con la organización” (Ruiz, 2006). Como vemos, la articulación con agentes externos permitió modificar las reglas del juego interno vía traspaso de recursos y la capacidad de movilizarlos, tanto así que diluyó las relaciones de dominación fundadas en la intermediación; pero, no diluyó las reglas existentes en otras experiencias de intermediación, toda vez que no había un encadenamiento institucional directo con esas otras experiencias. Lo que sí hubo y ha habido, es un flujo de influencia, en cuanto casos como el de ACOPAGRO han sido utilizados como ejemplos y ampliamente difundidos por toda la región, ya sea a través de proyectos orientados al aprendizaje social en zonas rurales como Grupo Chorlavi³² o mediando el esfuerzo de la propia organización, ya sea a través de su participación en seminarios o rutas de aprendizaje. Aquí, el efecto “emulación” que hemos señalado como mecanismo para extender la influencia de la desigualdad, adquiere el efecto contrario, es decir, difunde prácticas que buscan precisamente reducir la desigualdad. Esto no es raro ni un contraargumento a lo que hemos planteado. La emulación no nace como producto de la reflexión en torno a la desigualdad en las ciencias sociales, su significado actual se remonta más bien a estudios sobre la transculturalización o “efecto difusión”, de modo que en cierto modo es neutro en cuanto puede ser aplicado para una gran diversidad de fenómenos.

Casos en donde los límites del sistema y actores son mucho más difusos y complejos, podemos encontrarlos en el marco de los movimientos sociales contra la explotación minera en América Latina, principalmente en Bolivia, Chile, Ecuador y Perú. Aquí encontramos casos que van desde la escala local a la transnacional. Ahora, un

³⁰ Oficina de las Naciones Unidas contra las Drogas y el Delito.

³¹ Oficina de Servicios para Proyectos de las Naciones Unidas.

³² www.grupochorlavi.org

movimiento o conflicto no “nace” local o internacional y permanece invariable en el tiempo. Al contrario, en el desarrollo mismo del proceso van incorporándose actores de distinto tipo e involucrándose nuevas dimensiones sociales, o viceversa, lo que hace que los sistemas de dominación establecidos varíen, no sólo en sus límites y actores, sino incluso su tipo. Por ejemplo, el conflicto minero en la provincia de Espinar, en Perú, en donde la comunidad desde fines de los años noventa del siglo pasado ha mantenido una disputa con la minera australiana BHP Billington, se podría caracterizar por un entrar y salir de actores, así como por una constante inestabilidad, que va desde configurarse como un sistema de dominación autónomo (la minera establece las reglas del juego y en el proceso de negociación con la comunidad impone sus términos de negociación, lenguaje y flujo de información, mientras continúa la explotación y sus consecuentes efectos perversos para el estado de los recursos naturales de la zona), para pasar luego a una situación de ganancia para los dominados (la comunidad de Espinar logra un compromiso por parte de la minera de entregar el 3% de sus utilidades anuales, cerca de 1,5 millones de dólares, en pro del desarrollo de la provincia) y luego de bloqueo de negociaciones y suma negativa en donde ningún actor se impone como dominante (no hay acuerdo en la propia comunidad sobre el uso del dinero recibido y hay facciones que de plano rechazan el acuerdo y buscan mayores beneficios, mientras la minera debe cesar sus actividades producto de los constantes actos de violencia), hasta la tendencia, aún no consolidada, a la transformación de este caso en un sistema de extracción minera con beneficios sociales tutelado por el Estado peruano, en donde, si bien se anula relativamente la existencia de un sistema de dominación en la medida que la minera ya no es el actor que impone sus reglas del juego a la comunidad ni la comunidad se ve explotada o perjudicada por la actividad minera, no se excluye que surjan nuevos brotes de violencia contra el campamento minero e incumplimiento de los compromisos por parte de la minera, lo cual nuevamente haría emerger relaciones de conflicto y dominación entre los actores involucrados. Como vemos, aquí la nitidez del sistema de dominación es muy variable y en momentos tiende a desaparecer y luego reforzarse sin quedar nunca establecida de modo inexorable.

Por lo demás, no debe desprenderse de estos casos usados que los sistemas de dominación autónomos sean principalmente de carácter local o más restringidos geográficamente. Si volvemos al caso de Espinar, un conflicto provincial derivó en uno de amplitud nacional en la medida que fue interviniendo nuevos actores sociales, tales

como el Estado y organismos internacionales como OXFAM. Como decíamos anteriormente, los límites de un sistema están dados por la dimensión institucional y relacional, es decir, por el conjunto de reglas y actores para quienes son válidas y se dejan sentir sus efectos distributivos, de modo que pasa a segundo plano la dimensión territorial local o nacional del problema y lo que definirá las características del sistema serán el tipo de reglas, actores y las consecuencias de sus interacciones. Aún si el carácter local o nacional es importante, esto no será por la amplitud territorial involucrada o la cantidad de actores involucrados en el conflicto distributivo, sino que pasará por el hecho de si esos niveles están determinados por estructuras político administrativas de jerarquías y distribución de poder, de tal modo que las reglas del juego se configurarán en gran parte por esta condicionante.

5.2.2. Sistemas de dominación concatenados

Lo que define a este tipo de sistema de dominación es que sus patrones de distribución y acumulación están encadenados a matrices institucionales que operan fuera del sistema de dominación. No se trata sólo de que tengan algunas relaciones con otros espacios sociales, los sistemas autónomos también las tienen, sino que lo fundamental es que están enlazados a otros espacios sociales institucionalmente. Es decir, no estamos hablando de que sean sistemas que están determinados a cabalidad por factores externos o que sean heterónomos —en rigor el antónimo de “autónomo”. De hecho, no lo son porque no se trata de sistemas que sean mera expresión de cambios externos o “manejados” desde afuera, sino que se caracterizan porque sus patrones de distribución y acumulación son generados y/o sostenidos en espacio sociales externos al sistema a través de las matrices institucionales que allí funcionan. En este caso, los límites del sistema continúan siendo de carácter relacional e institucional, puesto que si bien las reglas fundamentales que rigen sobre los bienes en disputa se haya sostenidas principalmente fuera del sistema, la dinámica misma del sistema incorpora esta condición en su funcionamiento de tal modo que la hace parte constituyente de sus propias reglas del juego, de modo que los actores rigen u orientan sus acciones teniendo en cuenta esta condición y las posibilidades de situaciones de acción que ésta permite.

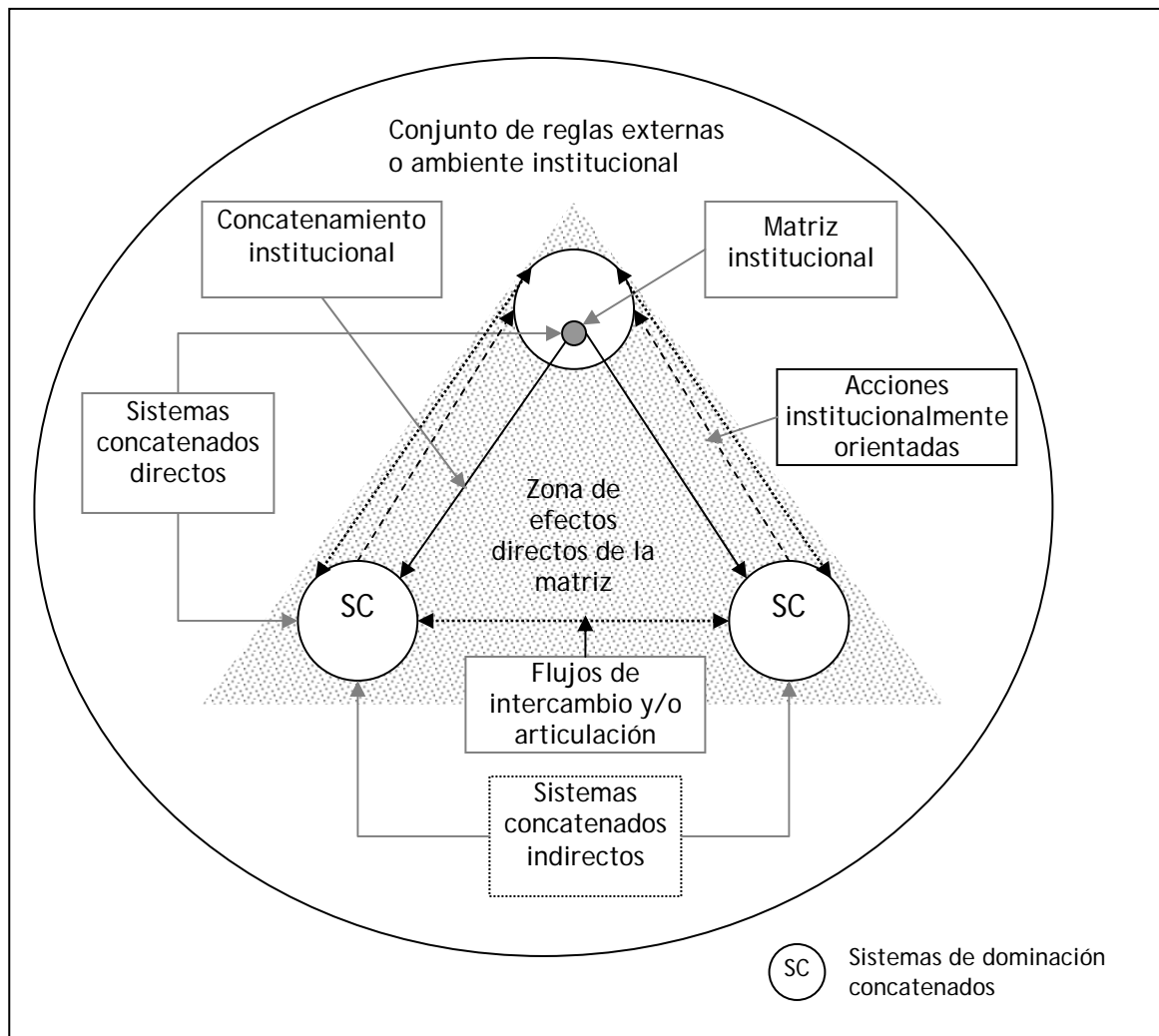
Ocurre entonces que estos sistemas de dominación están atravesados por entramados institucionales de carácter más global que refuerzan o sostienen los mecanismos de acaparamiento de oportunidades y/o explotación que generan estructuras sociales desiguales en cuanto a distribución de bienes, por ende, su consecuencia más inmediata es que los grupos que operan en estos sistemas lo hacen bajo un marco de acciones “posibles” caracterizado por la opción de un cambio posicional antes que institucional (Figura 2). Es decir, dentro del sistema se elaboran y ejecutan estrategias dentro o a partir del marco de posibles situaciones de acción permitidas, pero éstas, si se limitan a actuar dentro del sistema, no debiesen alterar las reglas, puesto que la matriz institucional no está en disputa o no está al alcance de ellos desde su espacio de acción, de este modo, tendrán que jugar las reglas del juego existentes y tratar de mejorar su posición en la estructura de distribución de bienes, más difícilmente podrán modificar dichas reglas y los grupos más favorecidos por éstas. Por ejemplo, en el caso que efectivamente se lograra un proyecto concertado de desarrollo en una determinada comunidad o territorio, con la participación de los actores económica y políticamente relevantes a la luz de reglas, no se podría obviar que los procesos de empoderamiento económico y político son procesos caracterizados por empoderar a los pobres y/o marginados pero no desempoderar a los poderosos (Petras y Veltmeyer, 2005), a lo cual se podría agregar que, de este modo, se legitiman arreglos institucionales que continúan dando ventajas a un grupo sobre otro.

Así mismo, si bien se plantea que las reglas que sostienen la distribución de un determinado bien se hayan fuera del sistema, esto no quiere decir que dentro del sistema no existan otras reglas con algún grado de importancia respecto a consecuencias distributivas. Es decir, no se descarta que los actores involucrados no puedan idear y ejecutar estrategias alternativas o de resistencia a la dominación o siguiendo las propias reglas del juego modificar como grupo su condición de dominados. Es decir, hay que considerar la posibilidad de establecer arreglos institucionales alternativos capaces de redistribuir los bienes y beneficios garantizados por las reglas externas al sistema. En este caso, reglas informales fruto del uso de la fuerza y coacción pueden dejar sin efecto las reglas externas y transformar el sistema concatenado en uno autónomo en beneficio del grupo antes dominado.

Según lo anterior, un sistema de dominación concatenado debiese cumplir tan sólo con un criterio para ser tal:

Criterio: Que la matriz institucional que genera las reglas que soportan los patrones de acumulación, distribución y apropiación de los recursos en disputa no se encuentre dentro del mismo ámbito operativo del sistema.

Figura 2
Sistemas de dominación concatenados



Como se aprecia en la Figura 2, este tipo de sistemas presenta una serie de elementos que lo hacen un tanto más complejo que los sistemas de dominación

autónomos (Figura 1). Eso sí, se repiten algunos elementos presentes en los sistemas autónomos, tales como la matriz institucional, los flujos de intercambio y articulación y la existencia de un ambiente institucional aún más global que la matriz a la cual están encadenados los sistemas concatenados. Estos tres elementos no modifican su significado, aunque hay consideraciones que tener en cuenta. En primer lugar, hay que advertir que la matriz institucional no necesariamente tiene que estar ubicada en un espacio social configurado como sistema de dominación. Por ejemplo, la relación casa matriz-sucursal en el mundo empresarial nos advierte de relaciones institucionales que dan pie para formar sistemas de dominación en las sucursales aún cuando la matriz institucional esté ubicada en un espacio social que no es tal. Aún más, en este mismo sentido y aludiendo más bien a reglas informales, la industria maquiladora³³ en Centroamérica es un ejemplo de cómo las reglas de producción y trato al personal que operan en Oriente (China, Corea del Sur y Taiwán) son emuladas en las industrias maquiladoras situadas en la región, dando paso a prácticas de dominación y explotación extremas y en donde efectivamente la matriz que genera dichas prácticas opera en las empresas orientales, haciendo que en las industrias locales la posibilidad de modificar dichas prácticas sea bajísima, sobre todo por la precariedad de las leyes laborales en Centroamérica que permite situaciones de este tipo y el interés de los Gobiernos en que estas empresas sigan invirtiendo en sus países.

En segundo lugar, aquí no sólo hablamos de flujos de intercambio y/o articulación entre sistemas, sino que además, tal como se presenta en la Figura 2, consideramos una relación de "concatenamiento institucional" y una línea de acciones "institucionalmente orientadas". La primera se refiere al nexo a través de reglas que existe entre el sistema concatenado y su matriz; la segunda, a las acciones que ejecuten los actores de este tipo de sistemas con el fin de modificar las reglas que sostienen los patrones de distribución desigual. Los casos referidos a la propiedad y concentración de la tierra pueden ayudar a clarificar estos puntos. La tierra es un bien sobre el cual se aplican derechos de propiedad privada respaldados por la ley y reforzados por la vigilancia de órganos estatales. Se trata de un bien con alta sustractabilidad y exclusión y en función

³³ Toda actividad concerniente al proceso productivo de una empresa que se envía a otra diferente para ser llevada a cabo, es una actividad de "maquila". Para más detalles sobre la industria maquiladora, ver: La industria de la maquila en Centroamérica, OIT. Disponible en:

<http://www.ilo.org/public/spanish/dialogue/actemp/papers/1998/maquila/index.htm>

del cual se pueden establecer una serie de relaciones de dominación que se concretan en situaciones de mercado de tierras o de fuerza de trabajo. Tal como señala Pérez (2005), "Los grandes propietarios de tierras han encontrado fórmulas para mantener su posición dominante, desalojando a los arrendatarios y obteniendo subsidios de capital a sus productos. En muchos países hay vastas regiones con derechos de propiedad indefinidos o ilegítimos, y fenómenos como la expansión o la contracción de áreas de cultivos ilícitos, así como conflictos internos en muchos de ellos, han dado cabida a despojos de tierras y a la ampliación de la gran propiedad y han forzado a soluciones como la expansión de la frontera agrícola a costa de la pérdida de la selva húmeda tropical. Basta ver los casos de Brasil, Colombia, Bolivia, Perú, Ecuador y algunos de América Central, entre otros" (p. 23). Es decir, en virtud de un bien cuyas reglas de apropiación se encuentran amparadas externamente se establecen sistemas de dominación concatenados a través, no sólo de aprovechar las consecuencias distributivas de dichas reglas formales que establecen derechos de propiedad, sino también mediante una serie de reglas informales que van constituyendo formas de negociación y acumulación favorables a un grupo por sobre otros, como el caso del mercado de tierras.

Ahora, incluso, acciones globales llevadas a cabo desde el Estado, tales como reformas agrarias o asignación de derechos de propiedad a pueblos originarios y que han contribuido a desconcentrar en parte la propiedad de la tierra y el consecuente poder que ésta entrega a su propietario, no pueden dejar de lado sus consecuencias distributivas y cómo afectan las posiciones de los actuales grupos insertos en sistemas de dominación sobre la base de mercados de tierras. "Los terratenientes se resisten a las reformas agrarias porque los efectos de nivelación reducen su poder social y político, así como su capacidad para controlar y dominar incluso las transacciones que no comprenden tierras. La tenencia de amplias extensiones de tierra puede dar a su propietario un estatus social especial o un poder político de forma desproporcionada (en el sentido de que el estatus o el efecto político de poseer 100 hectáreas es mayor que la suma del estatus o el efecto político de 50 propietarios que poseen 2 hectáreas cada uno). Así, la renta social o política de la posesión de tierras para el gran propietario no se verá compensada por el precio ofrecido por los numerosos pequeños compradores. Bajo estas circunstancias el primero no venderá, y persistirá la ineficiente (en cuanto a productividad, no en términos de Pareto) concentración de la tierra" (Bardham, 2001; 89).

En tercer lugar, en este tipo de sistemas hablamos de sistemas concatenados directamente y sistemas concatenados indirectamente. Una matriz institucional puede encadenar una serie de espacios sociales distintos, algunos configurados como sistemas de dominación y otros más bien como sistemas de cooperación u intercambio recíproco, entre otros³⁴. Como sea, la relación de estos espacios sociales con su matriz corresponde a un concatenamiento directo; al contrario, la relación entre los espacios sociales concatenados a una matriz corresponde a una relación de concatenamiento indirecto, es decir, a través de la matriz institucional a la cual están conectados. Estos concatenamientos indirectos pueden ser más o menos visibles y más o menos fuertes en cuanto a flujos de intercambio y/o articulación entre ellos. Casos como los reclamos por derechos de propiedad de tierras por parte de pueblos originarios o situaciones de conflicto entre empresas mineras y comunidades se pueden corresponder con una serie de sistemas de dominación concatenados a un mismo conjunto de reglas, de tal modo que los actores involucrados en distintos sistemas pueden articularse entre sí con miras a solucionar problemas en común, como efectivamente se ha dado en casos de reclamo por tierras en Bolivia o Chile y conflicto minero, en Perú y Ecuador, por ejemplo. No obstante, hay casos en donde esos concatenamientos no se traducen en mayores posibilidades de articulación. Si se piensa desde una perspectiva de corte marxista, se puede argumentar que las reglas capitalistas de producción imponen una dominación de una clase contra otras, pero a su vez, la amplitud, complejidad y generalidad que esto implica no se traduce necesariamente ni frecuentemente en el paso de una clase dominada “en sí” a una clase “para sí”, es decir, no se traduce en mayores posibilidades de articulación entre actores subordinados bajo dicho esquema de producción.

En cuarto y último lugar, dadas las características de este tipo de sistemas, las posibilidades de cambio institucional encuentran muchas más limitaciones que los sistemas autónomos. Como decíamos más arriba, es más probable o común el cambio o mejoramiento posicional en la estructura de distribución de bienes siguiendo las reglas del juego existente y aprovechando de mejor modo las consecuencias distributivas de las

³⁴ En otras cosas, es por esto que la Figura 2 sólo debe tomarse como una referencia para apoyar la explicación de lo que es un sistema concatenado y no como una representación final de éstos: no sólo hay concatenamiento con sistemas de dominación sino que también con otros espacios sociales configurados de otro modo.

reglas, que conseguir la modificación de dichas reglas. Esto básicamente porque cambios en este tipo de reglas involucra a una serie de otros espacios sociales concatenados a la matriz, de tal modo que estos emprendimientos pueden encontrar el rechazo de actores que operan en otros espacios y a los cuales las reglas sí les permiten establecer condiciones de distribución más equitativas o definitivamente más favorables para ellos. Bajo estas condiciones, el cambio de reglas pasa a depender de una serie de factores que generalmente los actores subordinados en situación de desigualdad suelen no tener control sobre ellos: recursos económicos, alianzas con actores estratégicos, información, poder político, entre otros.

Este último punto lo profundizaremos en el acápite siguiente. Tal como se aprecia en la Figura 2, nos hemos concentrado en los sistemas concatenados a matrices institucionales, no obstante, esto sólo da cuenta de la parte inferior del esquema, dejando pendiente qué ocurre en los espacios sociales en donde operan las matrices, ya que éstos no son ni concatenados ni autónomos por definición.

5.2.3. Sistemas de dominación matriciales concatenados

Tal como se planteó en una de las subhipótesis, la distinción entre sistemas de dominación concatenados y autónomos genera una tercera categoría de sistemas de dominación, que si bien poseen matrices institucionales, encadenan a una serie de espacios sociales para los cuales rigen sus arreglos institucionales, lo que implica que cambios en las reglas de este tipo de sistemas se traspasarían a aquellos sistemas con los cuales están enlazados institucionalmente. Esto implicaría cumplir con el Criterio 1 (poseer una matriz institucional) para clasificar un sistema en sistema de dominación autónomo, pero no cumpliría con el Criterio 2 (cambios a partir de sus matrices no afectarían directamente a otros espacios sociales). Así mismo, no cumple con el criterio para los sistemas concatenados, a saber, no poseer una matriz institucional. Son éstos los motivos que obligan a definir situaciones de estas características como un tipo particular de sistema de dominación.

Ahora, lo anterior no significa, como lo hemos venido diciendo respecto de los otros tipos de sistemas, que espacios sociales con estas características sean siempre

configurados como sistemas de dominación, no obstante, puede suponerse que dado el tipo de efecto que tienen sobre otros sistemas de dominación y espacios sociales en general, serán sistemas sobre los cuales se volcarán una serie de actores sociales con sus intereses y conflictos en busca de modificar reglas que les afectan directamente su posición en la estructura de distribución de bienes en disputa.

Hemos denominado a este tipo de sistemas como **sistemas de dominación matriciales concatenados**, atendiendo precisamente a que son espacios sociales estructurados en función de relaciones de dominación y que poseen una matriz institucional que vincula institucionalmente a otros sistemas de dominación y espacios sociales. Ahora, difícilmente se vislumbra otro espacio social más característico de este tipo de sistema que no sea el ámbito político: a través del uso del poder estatal emanan arreglos institucionales universales y obligatorios que concatenan a diversos sistemas de dominación. De este modo, en el caso de los sistemas concatenados, los grupos que quieran modificar las reglas que sostienen determinados patrones de distribución tendrán que llevar a cabo procesos de “escalamiento” para llegar a las matrices institucionales, lo que implica cambios sustantivos en cuanto a estrategias y recursos necesarios para lograr tal tarea. No obstante, actores de un sistema de dominación autónomo también pueden recurrir a este tipo de sistema, ya que si bien posee una matriz institucional propia, no están exentos de ser “intervenidos” desde el Estado, haciendo uso de sus recursos coercitivos y/o legales: facultad para expropiar tierras, por ejemplo. En este sentido, hay que mantener la flexibilidad de las relaciones entre actores de diversos espacios y sistemas de dominación, pero siempre atendiendo a las características internas de éstos.

Afinando los criterios de clasificación para sistemas de dominación, habría que decir que en este caso es sólo uno:

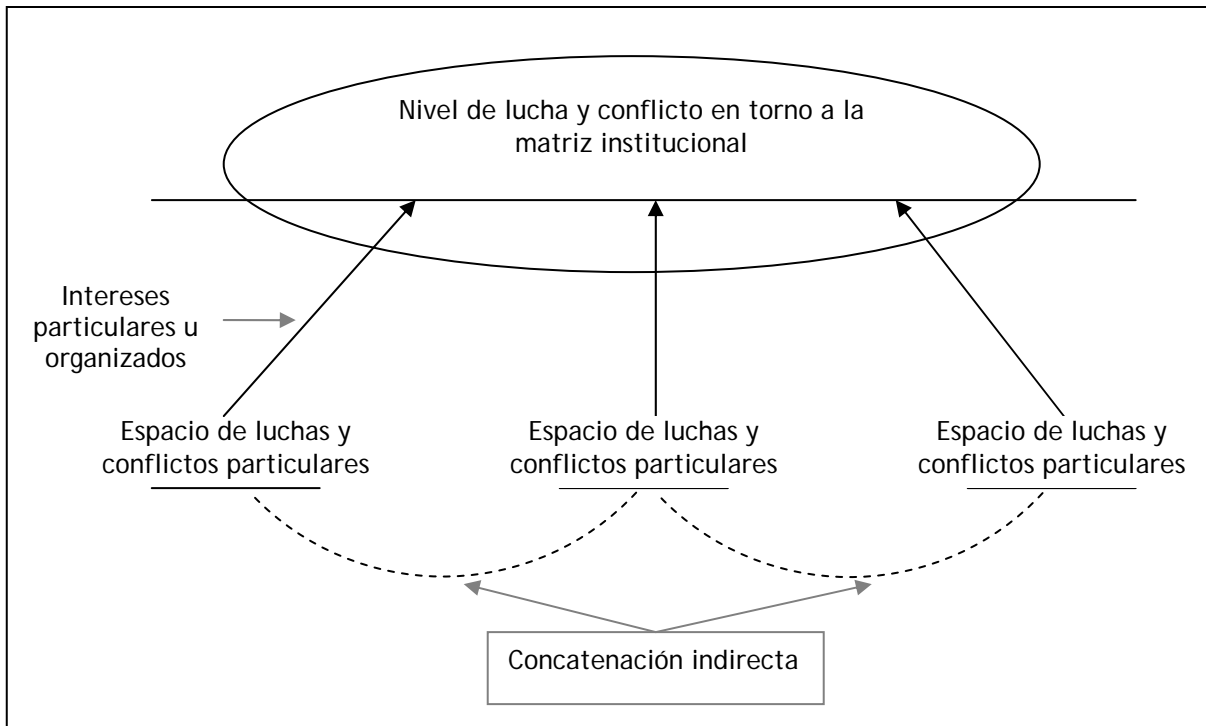
Criterio: Se trata de sistemas de dominación que poseen una matriz institucional que genera reglas en torno a la distribución, acumulación y apropiación de bienes y sus subsecuentes beneficios en disputa dentro de otros sistemas de dominación y espacios sociales.

Valgan dos breves precisiones. En primer lugar, en este caso, una vez cumplido el criterio de clasificación, y pese a que también son sistemas de dominación que tienen plena autonomía de cambiar sus propias reglas en torno a bienes y beneficios en disputa interna, no habrá que confundirlos con sistemas de dominación autónomos, puesto que lo primordial es que efectivamente hay dentro del sistema una matriz que encadena a otros espacios sociales, lo que plantea una serie de condicionantes para su funcionamiento. En segundo lugar, y al igual como ocurre con los sistemas autónomos, la matriz institucional de estos sistemas puede a su vez verse modificada desde otros espacios sociales, lo cual a su vez implicará efectos directos en los sistemas de dominación y espacios sociales encadenados a él. Es decir, volviendo al ejemplo de la relación casa matriz-sucursal o la industria maquiladora en Centroamérica, si bien existen matrices institucionales que concatenan a diversos espacios sociales, éstas no están libres de ser modificadas externamente, por ejemplo, por una nueva legislación laboral.

Según lo anterior, las relaciones entre un sistema de dominación matricial concatenado y sus espacios sociales y sistemas de dominación concatenados se transforman en la columna vertebral de su funcionamiento:

Figura 3

Organización de las relaciones entre un sistema de dominación matricial concatenado y sus espacios sociales concatenados



Tal como aparece en la Figura 3, se trata de una organización vertical en torno a conflictos distributivos más o menos intensos que tienen lugar en los distintos espacios sociales concatenados y que ejercen, así mismo, en menor o mayor grado, presión por satisfacer los intereses que actúan en cada uno de ellos. Y es que desde el momento que las reglas que emanan desde estos sistemas sociales afectan la distribución de beneficios en otros espacios sociales, el tema de las presiones, influencias, coacciones, etc., a las cuales se enfrentan los actores que aquí operan se transforma en la principal característica de su funcionamiento: reglas que emanen de estos espacios sociales deben considerar que tendrán efecto en una serie de otros espacios sociales con diversas consecuencias. De aquí que estos sistemas de dominación se transformen en escenario de luchas y conflictos distributivos con cierta dimensión de representatividad respecto de sus espacios concatenados. Esto es muy evidente en el ámbito político, pero también en casos de juntas de accionistas o directorios de grandes empresas transnacionales y nacionales en donde sus decisiones afectan los intereses de una gran cantidad de actores sociales: gerentes o administradores de sucursales, trabajadores, accionistas minoritarios y mayoritarios, entre otros.

Por otro lado, tal como hemos insistido, no todos los espacios sociales concatenados se configuran como sistemas de dominación, de modo que el grado de conflicto

distributivo y relaciones asimétricas interno puede ser diverso. Es por este motivo que en la Figura 3 se aprecia que los intereses que van desde los espacios particulares de lucha y conflicto hacia la matriz pueden ser particulares u organizados, es decir, tal como se veía en el caso de los sistemas de dominación concatenados, actores de diversos espacios concatenados pueden organizarse y actuar en conjunto en busca de objetivos comunes, ejerciendo presión hacia el nivel de la matriz; o bien, luchar entre ellos por imponer sus intereses y lograr reglas favorables distributivamente. Sin duda que el grado de éxito o no de cada una de las estrategias, particulares u organizadas, no depende únicamente del número de actores o sistemas involucrados si no del estado de correlación de fuerzas entre los dominados y subordinados dentro del sistema matricial concatenado y del grado de "apertura" y dependencia de actores y presiones externos provenientes de sus "satélites"³⁵. Así, dependiendo de cómo se organice el acceso y funcionamiento de la matriz institucional, hay casos en los que la posición de los actores en el nivel de la matriz depende de actores que operan en los espacios encadenados y casos en donde los actores del nivel de la matriz no dependen en ningún grado de otros actores, lo cual implica que las presiones sobre ellos son mínimas o inexistentes. Ejemplo del primer caso es sin duda cualquier espacio de decisión en donde quienes ocupan posiciones en ellos dependan del voto o apoyo de los otros actores (políticos o delegados en general); para el segundo caso baste pensar en empresas en donde se ha delegado el poder de decisión en un directorio y es éste el que decide o bien en casos en donde el poder recae en una sola persona, como en una dictadura.

Otro aspecto que a la luz de la Figura 3 resalta, es que la misma organización vertical de estos sistemas y sus "satélites" conlleva la idea de una doble situación de dominación. Por un lado, está la dominación que ocurre dentro del sistema concatenado matricial, en donde un grupo tiene ventajas distributivas respecto del poder y beneficios derivados del acceso a la matriz institucional. De otro lado, está la dominación que los actores de este nivel pueden ejercer sobre las situaciones de acción que ocurren en los sistemas de dominación o espacios sociales concatenados. En un caso extremo, quien domina el espacio social de la matriz, dominará e impondrá sus intereses al resto de espacios concatenados, logrando ventajas distributivas en cada uno de ellos en donde

³⁵ "Satélites", en alusión al modelo "metrópoli-satélites" utilizado para explicar el subdesarrollo por autores como Gunder Frank.

tenga intereses comprometidos, dado precisamente porque podrá definir las reglas más favorables para sí mismo en cada uno de ellos.

Por otro lado, en el nivel de la matriz, no sólo se trata de definir el contenido de las reglas que funcionan en los espacios sociales concatenados, sino que también es un espacio de lucha en sí mismo, por definir sus propias reglas y con un conjunto de estrategias propias influenciadas por la condición de concatenación del sistema. Volviendo al caso del ámbito político, desde el Parlamento se generan una serie de reglas formales que dan cuenta de una gran diversidad de situaciones de acción que se presentan en distintos espacios sociales, no obstante, el político también es un espacio social que puede generar sus propias reglas, por ejemplo, a través de reformas constitucionales que afectan la competencia política o quórum para legislar. Aunque acá hay un punto a destacar, y es que si bien el ámbito político puede modificar sus propias reglas, éstas giran en torno a un bien y beneficios distintos de aquéllos que se disputan en otros espacios sociales que son afectados por las reglas que desde allí se producen. Es decir, en este caso se trata de la disputa interna por un poder político que entrega capacidades para determinar reglas sobre los más diversos bienes dentro de una sociedad.

Valga detenerse un momento y profundizar sobre el ámbito político-democrático para cerrar este acápite. El espacio democrático es un espacio con las características de una matriz institucional a la cual se cuelgan innumerables microespacios sociales que se ven afectados por las reglas que desde ahí emanan o se sostienen. Desde la perspectiva de los sistemas de dominación, hay espacios democráticos que pueden considerarse sistemas de dominación matriciales concatenados, como el mexicano durante la hegemonía del PRI, o el paraguayo dominado por dos partidos, lo mismo vale para el peronismo en argentina, o actualmente el chavismo en Venezuela. No obstante, hay otros espacios democráticos en donde no hay un grupo que emerja realmente como dominante, sino que más bien se configura un sistema de luchas y negociaciones entre actores sociales por imponer sus formas de concebir y diferenciar el mundo social. Aún cuando el espacio democrático no se conciba como un sistema de dominación (por ejemplo, en caso de multipartidismo como Chile), el hecho de ser la matriz institucional de mayor importancia dentro de una sociedad implica prestarle atención a las relaciones de dominación y consecuente desigualdad que se encadenan de ella. Esto porque, como

decíamos más arriba, la democracia puede concebirse como una forma de organizar el conflicto distributivo en el capitalismo (Przeworski, 1990) a la vez que, como régimen político, organizar las relaciones entre el Estado y el resto de la sociedad, lo cual es de suma trascendencia en el problema que tratamos, tanto por la *prioridad organizativa* de éste dentro de un territorio determinado, como por su monopolio sobre los *medios coercitivos* concentrados (Tilly, 2000; 206).

En este marco, planteamos que las interrelaciones entre democracia, sistemas de dominación y desigualdad se sintetizan del siguiente modo: la dominación se entronca con la desigualdad, la desigualdad se constituye por determinados patrones de distribución y acumulación de recursos que los grupos dominantes pretenderán mantener; entonces, los cambios en los patrones de acumulación y distribución son cambios en las relaciones de desigualdad que a la vez pueden producir cambios en las relaciones de dominación, en el estado de correlación de fuerzas entre grupos sociales. Por otro lado, los entramados institucionales que constituyen las “reglas del juego” son productos sociales y tenderán a beneficiar a los grupos dominantes que están en condiciones de imponer sus intereses. De este modo, los resultados que dentro y a través de instituciones y procesos democráticos puedan lograrse en materia de desigualdad tocan precisamente las raíces de los sistemas de dominación y viceversa, la dominación atraviesa el nivel operativo de la democracia como régimen político y los problemas que enfrenta como tal, sobre todo y en particular, respecto de la desigualdad³⁶.

³⁶ Esto podría entenderse como una suerte de tautología, pero ésta se daría si se considerara la democracia como mera expresión de estructuras de dominación, sin algún grado de autonomía o eficacia propia, de modo de decir que a través de la democracia no se puede lograr nada para reducir la desigualdad porque la democracia misma es emanación del estado de dicha desigualdad; pero, en la medida que la democracia brinda posibilidades de lograr reducir la desigualdad y en que está inserta en un entramado más amplio de interrelaciones estructurales en los cuales operan diversos grupos sociales con diversos intereses y capacidades para actualizar o imponer reglas con determinadas consecuencias distributivas. Es decir, si se consideramos la política como una actividad de construcción de sociedad, hay que ver el punto en qué medida esta dimensión refleja el estado de las relaciones de dominación y desigualdad en la sociedad para comprender los condicionantes que tendría la acción política respecto de dichas estructuras sociales. Por esto es que no podemos reducir este problema a la simple lucha por influir en las decisiones del Estado ni en la competencia política, como asumiendo la autonomía de la política respecto de la sociedad que pretende conducir; de lo contrario, bastaría como estrategia de los grupos subordinados ganar las elecciones y ocupar el gobierno para poder cambiar su posición a una más favorables dentro de las diversas estructuras sociales en las cuales están insertos.

Más en detalle, en primer lugar, en un nivel más visible y actoral, nos encontramos con el problema del “juego democrático”, es decir, el conjunto de reglas y prácticas que dan forma a las dinámicas sociales en torno a los procesos decisionales y electorales. Hemos visto que el Estado, en vista de sus características, tiene un rol fundamental respecto al tema de la igualdad, y es que si pensamos en la igualdad como un esquema distributivo, el Estado proporciona herramientas concretas para intentar aplicar este tipo de esquema distributivo, así como para modificar otros existentes en la sociedad. En este sentido, son las decisiones políticas como decisiones soberanas con el respaldo de la coerción física en última instancia, las que constituyen el modo en que se concreta principalmente la acción del cuadro de gobierno situado en el Estado. De este modo, encontramos que los sistemas de dominación se expresan en el juego democrático: a) obstaculizando o no la participación, directa o indirecta, de los grupos desfavorecidos; y b) restringiendo o no las posibilidades de que los resultados de los procesos decisionales, participen o no los grupos desfavorecidos, sean pro equidad y afecten las correlaciones de fuerzas entre los diversos grupos sociales. De aquí lo fundamental en cuanto a las estrategias de lucha o cooperación para ocupar cargos representativos y lograr insertar los intereses de cada grupo en los procesos decisionales en el marco de un régimen democrático atravesado por la desigualdad y dominación. Es por este motivo que Petras y Veltmeyer critican los programas de desarrollo local como estrategias para reducir o reconfigurar las relaciones de dominación y desigualdad, puesto que obvian la lucha política y la posibilidad de incrustar “más arriba”, en la esfera de conducción de la sociedad, los intereses de los grupos desfavorecidos.

Un segundo nivel de interrelación se refiere a los problemas de estabilidad de los sistemas de dominación y el posible acoplamiento o tensión de éstos con la democracia. El punto es si la democracia ha pasado a constituir un elemento “al servicio” de la reproducción de la dominación (más allá de su carácter liberal que favorece la acción “sin control” del mercado, sino que también de estructuras de dominación más específicas o “localizadas”) y, por ende, de la desigualdad. *Grosso modo*, la democracia puede constituirse tanto en un factor de estabilidad como desestabilizador de los sistemas de dominación en función de su propia y particular organización del poder que

da cabida a presiones e intereses de grupos subordinados en distintos espacios sociales. En Bolivia tenemos un caso en donde se ha abierto una brecha de tensión entre el dominio del espacio democrático por Morales y su tendencia socialista y el dominio de diferentes situaciones de acción en torno al dominio de capital extranjero (la expropiación de plantas gas) y estructuras de dominación locales o regionales (el conflicto por el reclamo de autonomía de la provincia de Santa Cruz). Un caso en donde la democracia favorece y expresa la estabilidad de sistemas de dominación es cuando hay un particular recelo por mantener el estado de derecho y protección a la propiedad privada. Por ejemplo, autores como Fitoussi (2004) y Rodrik y Subramanian (2003) destacan como uno de los puntos "a favor" de la democracia como régimen político es la estabilidad que brindan en cuanto a protección de la propiedad privada y un Estado de derecho que regulan las acciones de los individuos y permiten reducir costos de transacción, tales como hacer valer los contratos de intercambio. No obstante, poco se profundiza en la contracara de este particular recelo y sus consecuencias distributivas y posibilidades de acumulación que acrecientan o refuerzan las desigualdades ya existentes. Como señalaba Macpherson (1994), la democracia sólo fue posible hasta que los teóricos encontraron que no sería un riesgo para la propiedad privada y el mantenimiento de una sociedad dividida de clases (pp. 21-2). Es decir, en este caso la democracia misma introduce entre sus reglas de existencia la protección de ciertos patrones de acumulación y apropiación de la producción de bienes y beneficios dentro de la sociedad y se acopla a lógicas de reproducción de sistemas de dominación.

Finalmente, un tercer nivel se refiere a reglas generales de dominación que emanan desde la estructura de la democracia, no como elementos intrínsecos de ésta, sino como estructuras paralelas, "parasitarias" de la forma en que la democracia organiza el acceso y uso del poder en sociedad. Con esto nos referimos al problema de las instituciones políticas que, pese a la importancia que tienen, no ha sido el fuerte en los procesos políticos de la región, es más, han sido consideradas como la parte débil de las democracias latinoamericanas (Garretón, 2000). No se trata tan solo de las deficiencias de los arreglos institucionales existentes (elecciones libres y transparentes, sufragio universal, libertades de expresión e información, etc.), sino que, también, el problema es la convivencia de estos arreglos con instituciones informales tales como el clientelismo, el populismo o la captura de los procesos políticos o del Estado (Barreda, 2004 y Barreda y Costafreda, 2004), todos elementos que fortalecen a actores y canales

que tienden a operar al margen del juego democrático, consolidando relaciones asimétricas entre representantes y representados y favoritismos³⁷ en las decisiones políticas que trascienden la dimensión política y acaban siendo para los primeros fuentes de poder social y económico y que permiten establecer sistemas de dominación de distinto tipo.

Por ejemplo, respecto al clientelismo, éste consiste en un tipo de relación política jerarquizada entre un “patrón” y un “cliente” que intercambian servicios de muy diverso tipo (Barreda y Costafreda, 2004; 21). Se caracteriza “por distribuir bienes o servicios para individuos y grupos singulares, al margen de criterios generalistas de las políticas públicas. Así mismo, el clientelismo, en la medida en que articula lazos muy verticales entre patrón y cliente, y bloquea el establecimiento de relaciones horizontales y de cooperación entre los clientes, inhibe la acción colectiva y la movilización de éstos en

³⁷ Un camino para evitar que los representantes favorezcan a algunos grupos perjudicando a otros, que ocupen recursos públicos en propio interés, o sean “comprados”, produciendo procesos decisionales que no apuntan a satisfacer las necesidades de los grupos más desfavorecidos y que, al contrario, potencian las desigualdades existentes, ha sido crear instancias de control de las autoridades públicas. Al respecto, como señala Cunill (2000), sobre el tema del control hay una corriente de autores, entre ellos Bernard Manin y John Dunn, que llaman *accountability* (“rendir cuentas”) a aquellas situaciones en que el control es *ex-post* o en menor medida *ex-dure*, y las sanciones pueden aplicarse directamente. El control *ex-ante* sería más bien indirecto, efecto de que los representantes tuviesen en cuenta la posibilidad de sanción a futuro. Esto lleva a considerar el *accountability* sólo para situaciones *ex-post* y eventualmente *ex-dure*, y prefieren referirse a situaciones *ex-ante* como casos de *responsiveness*, es decir, en donde hay correspondencia entre las señales sobre las preferencias y necesidades de los ciudadanos y decisiones políticas. El punto en el primer caso es controlar mediante la fiscalización-sanción; es decir, que los políticos no actúen en beneficio propio y que durante su desempeño se guíen por las normas y deberes políticos comprometidos. En este caso se fiscaliza *ex-post* el actuar del político y se sanciona, no sólo con el voto “castigo”, sino también a través de la denuncia pública o mediante los procedimientos que el poder judicial brinda en cada país para estos casos. Algunos autores enfatizan que las elecciones son el modo por excelencia en que los representados controlan a los representantes para obligarlos a actuar según “los mejores intereses del público” (Przeworski, 1998a; Godoy, 2001). Pero hay un período entre elecciones, en donde se toman las decisiones políticas, que es fundamental para poder controlar el actuar de los representantes (Dahl, 1989; Cunill, 1997; Przeworski, 1998a). En estos casos, la *accountability* también puede operar *ex-dure*, en la medida que se creen instrumentos para controlar y fiscalizar a los gobiernos en el intervalo entre las elecciones, “que permiten aplicarles sanciones cuando incumplen las leyes, incurrir en actos de corrupción e, incluso, en el caso en que se desentienden de las promesas emitidas en la circunstancia electoral. Estos mecanismos constituyen las formas de garantizar la responsabilización ininterrumpida de los gobiernos” (CLAD, 2000; 2).

defensa de sus intereses, con lo que se mantiene la relación política desigualitaria y sus consiguientes efectos particularistas" (Ídem.).

Cuadro 2

Nivel de conocimiento de casos de clientelismo en América Latina, 2002

Bajo conocimiento de casos de clientelismo	Brasil (23,9%), Colombia (16,3%), Chile (16%), Ecuador (24,4%) y El Salvador (23,3%)
Conocimiento intermedio de casos de clientelismo	Argentina (32,4%), Bolivia (33,9%), Costa Rica (27,2%), Honduras (36,7%), Nicaragua (35,2%), Panamá (27,4%), Paraguay (34%), Perú (32,2%), Uruguay (32,3%) y Venezuela (31,8%)
Alto conocimiento de casos de clientelismo	Guatemala (42,3%), México (43,4%) y República Dominicana (53,1%)
Promedio de América Latina	31,4%

Fuente: PNUD (2004).

Nota: Los datos corresponden a los porcentajes de personas que dicen conocer a personas que han recibido privilegios por ser simpatizantes del partido de gobierno.

Por otro lado, los procesos de captura del Estado son particularmente ejemplificadores sobre una situación en donde una matriz institucional es apropiada por un grupo social en particular, generando reglas que obedecen a sus propios intereses: "La realidad muestra a menudo cómo determinados grupos y sectores sociales son capaces de capturar las instituciones de una democracia y lograr que las decisiones políticas adoptadas se ajusten exclusivamente a sus intereses particulares, en detrimento del interés general (logrando por ejemplo una regulación que resulte sólo favorable para sus intereses particulares)" (Barreda, 2004; 14). Según datos del año 2003 del Fondo Económico Mundial, en América Latina el favoritismo en las decisiones oficiales³⁸ se presenta en un modo bastante penetrante y notorio en los sistemas políticos. Sólo Chile, Brasil y Uruguay logran ubicarse dentro de los 40 países con menos

³⁸ El favoritismo en las decisiones oficiales mide la arbitrariedad de las políticas y las decisiones administrativas.

favoritismo, mientras que países como Argentina, Guatemala, Paraguay y Venezuela se hayan cerca o sobre pasan el lugar 100 del *ranking*³⁹.

En este sentido, se configuran sistemas de dominación autónomos o concatenados en donde quienes tienen poder político, nacional o local, establecen las condiciones de intercambio entre “favores” políticos y bienes, y beneficios para sí mismos. Controlan la situación de acción no en función de la coerción en primer lugar, sino de la manipulación e influencia hacia la masa electoral que reproduce las relaciones asimétricas de dominación en función de mantener la estructura de asignación de bienes que el político ha establecido como núcleo de su dominio, tal como lo veíamos más arriba cuando nos referíamos a casos de clientelismo como el del peronismo en Argentina. Así mismo, la captura del Estado, de los procesos decisionales en particular, nos entrega una forma de ejercer dominación creando reglas favorables a un grupo “montada” en una estructura política legitimada democráticamente, parasitando de ésta.

5.2.4. Persistencia, cambio y fragmentación de sistemas de dominación entroncados con desigualdades

La apuesta fundamental de la investigación se ha referido ante todo a establecer que existen tipos de sistemas de dominación y que esta distinción es determinante en la configuración de los procesos de reducción o reproducción de la desigualdad. Es decir, como se planteaba en un principio, si nos preocupa el tema de la desigualdad, es fundamental considerar que en la sociedad operan estructuras de dominación que restringirían el acceso o apropiación de bienes y beneficios sólo para aquellos grupos que se erigen como dominantes. Siendo así, el funcionamiento y estabilidad de sistemas de dominación se convertiría en el problema de cómo estos sistemas operan para mantener estructuras de desigualdad. En este sentido, se plantean dos ejes a través de los cuales abordar este tema de la persistencia y cambio en los sistemas de dominación, a saber, uno referido a las estrategias y recursos de poder con que cuentan los actores sociales y sus problemas para emprender procesos de acción colectiva, y otro relacionado con las resistencias de tipo más estructurales y contextuales a las modificaciones de los patrones de distribución y acumulación.

³⁹ Fuente: Sistema de información LAGNIKS (www.lagniks.net) a partir de datos del Foro Económico Mundial.

5.2.4.1. Acción colectiva y estrategias de cambio

Los neoinstitucionalistas han venido preguntándose durante el último tiempo por la persistencia de instituciones ineficientes o subóptimas que causan o son producto de las desigualdades en los países en desarrollo (por ejemplo, a partir de North, se ha investigado mucho acerca de los costos de transacción, y fallas de mercado en general, y el rol de las instituciones en su reducción). En nuestro caso, debiésemos ser más concretos y preguntarnos por la relación entre reglas y relaciones de dominación y conflicto y vincularlas a la desigualdad. En este sentido, podemos recurrir a Knight (2004) y preguntarnos: ¿A quiénes favorecen las instituciones? Y, ¿cómo los favorecidos logran obtener ventajas de las instituciones? La primera pregunta podría ser eventualmente de fácil solución respecto a la segunda, ya que hay ciertos indicadores que podrían señalarnos claramente qué grupos se ven favorecidos con las instituciones existentes (por ejemplo, elaborar un coeficiente de Gini sería bastante útil para obtener evidencias sobre quiénes son los favorecidos). La segunda pregunta es más compleja debido a la variedad de estrategias que podrían seguir los grupos o individuos para lograr sus objetivos. No obstante, más allá de la gran variedad de estrategias posibles de ejecutar, hay cierto consenso en la literatura respecto a que son acciones de tipo colectivas, y no individuales, las que llevan a conseguir ventajas estratégicas a partir de las instituciones sociales (Bardham, 2001; Ostrom y Ahn, 2003; Acemoglu y Robinson, 2004; Knight, 2004; entre otros). Por ejemplo, Acemoglu y Robinson explican la persistencia de determinadas instituciones económicas favorables a las elites a partir de la participación de éstas en el poder político de jure, o bien, cuando falla la primera estrategia, de la inversión en poder político de facto. Para este autor, una de las fortalezas de la elite, aparte de poseer recursos, es su reducido número y capacidad de resolver los problemas de acción colectiva. No muy lejos de este planteamiento está Knight, cuando señala que para explicar las ventajas institucionales no basta con tener en cuenta las asimetrías de recursos en una comunidad, sino que además hay que tener en cuenta, en particular, los costos de la acción colectiva y la incertidumbre de resultados a los cuales se enfrentan los actores.

En términos generales, la acción colectiva se puede entender como la acción voluntaria de un conjunto de individuos orientada al logro de objetivos comunes o

consecución de bienes colectivos (Cf.: Poteete y Ostrom, 2003; Meinzen-Dick y Di Gregorio; 2004; Ostrom, 2004). Para Poteete y Ostrom, la acción colectiva, dependiendo del objetivo, puede tomar muchas formas, pero las más comunes son aquellas que tienen por objetivo: el desarrollo de instituciones (*development of institutions*), que buscan regular el acceso a y apropiación de determinados bienes; la movilización de recursos (*resource mobilization*); la coordinación de actividades (*coordination of activities*); y el compartimiento información (*information sharing*). Estos tipos de acción no son excluyentes entre sí, sino que pueden ser complementarias. Acciones colectivas en pro de mejorar el ingreso de los participantes a través de proyectos productivos (movilización de recursos) son complementarias con iniciativas que buscan crear reglas (desarrollo institucional) para mejorar la coordinación de la acción (coordinación de actividades) cuando lo que se busca es, por ejemplo, mejorar el bienestar material y social de la comunidad (Ramírez y Berdegué, 2003).

Ahora, ya sea en un contexto de sistemas de dominación o de otro tipo de configuración del espacio social, la acción colectiva enfrenta dos problemas básicos que debe resolver para su concreción:

- Naturaleza del bien y atributos del grupo: Olson (1971) identificó estos dos factores como fundamentales para explicar la lógica de la acción colectiva. Más arriba hemos destacado la importancia del tipo de bien en disputa en conflictos distributivos. Los recursos y estrategias variarán significativamente si se trata de un bien común, privado, de pago o público. Así mismo, entre los atributos del grupo se cuentan como preponderantes la capacidad de éste de modificar su situación de acción, los recursos que posea y el tamaño del mismo. Sobre los recursos, no sólo se cuenta el dinero, los medios de fuerza o las capacidades organizativas que posea el grupo, también cuentan otros recursos asociados al control organizado de bienes tales como la fuerza de trabajo. Medidas como los “paros nacionales” son impulsadas por diversos gremios de trabajadores, y han logrado frenar o impulsar políticas públicas vía la presión que ejercen al controlar la fuerza de trabajo. Es más, para autores como Tilly (2000) la capacidad de controlar recursos valiosos por grupos desfavorecidos es fundamental para llevar a cabo políticas ascendentes de lucha contra la desigualdad. Sobre el tamaño del grupo, Paramio (2000) ha señalado que todo proceso de acción colectiva requiere de cierta “masa crítica”: “Cuando se

alcance un determinado número de personas ya movilizadas se producirá un efecto de bola de nieve y los polizones, los francotiradores desaparecerán. Si de un colectivo determinado se moviliza el 20%, por ejemplo, el otro 80% se movilizará automáticamente" (p. 8).

- Free riders o el problema del "polizón": Quizás éste sea el principal o más común de los problemas que enfrenta una acción colectiva. Los *free riders* son aquellos individuos que se aprovechan de los beneficios de la acción colectiva sin participar de las acciones que producen tales beneficios. Esta "pasividad" bien puede hacer fracasar la acción colectiva, toda vez que al generalizarse un comportamiento de este tipo, no habrá personas que lleven adelante la acción, es decir, no habrá "masa crítica": los costos de la acción pueden ser tan altos respecto de los posibles beneficios, que las personas finalmente no participarán. Este problema se suscita sobre todo con la producción y/o provisión de bienes públicos, ya que la posibilidad de excluir a personas es sumamente baja. Por ejemplo, si una comunidad rural logra que el gobierno invierta en mejorar la infraestructura vial para mejorar las comunicaciones y comercio, se verán beneficiados todos en la comunidad, independiente de si han participado o no de las gestiones para este logro. En este sentido, el problema busca resolverse principalmente mediante reglas de acceso o distribución de beneficios de tal modo que el bien se vuelva excluyente para quienes no han participado de la acción colectiva para su logro. También, la consecución de metas de corto plazo, con resultados palpables constituyen importantes incentivos para que actores escépticos de los beneficios de la acción se motiven a involucrarse de un modo más activo.

Las "soluciones" a estos problemas suelen pasar por la dimensión institucional, en cuanto a crear reglas, restricciones e incentivos, para que los individuos se comporten cooperativamente. Así, las teorías de primera generación de la acción colectiva insistían en la necesidad de una intervención externa, la creación de *incentivos selectivos* y privatización de los bienes. Lo anterior sobre la base de un modelo con individuos egoístas y racionales. No obstante, las teorías de segunda generación han rescatado algunos elementos de la primera, pero sobre todo, han modificado el supuesto del individuo egoísta y racional por una diversidad de posibles tipos y han centrado su atención en el rol del capital social como factor coordinador y motivador para la acción

colectiva en un contexto de redes, identidad, confianza, reglas e interdependencias entre los actores.

Como sea, debemos particularizar y profundizar algunas implicancias de lo dicho para el caso en donde la acción colectiva surja en un contexto de sistema de dominación. Por ejemplo, tal como lo señalamos más arriba, los recursos de poder que posean los individuos tienen distinto “peso” según el sistema de dominación en el cual se vean involucrados. Así, actores que funcionan en un sistema de dominación autónomo y logran establecer relaciones de asimetría con sus antes dominantes sobre la base de ciertos recursos y estrategias, deberán modificar sustantivamente su proceder a la hora de enfrentar relaciones de dominación que se inscriban en otro tipo de sistema de dominación. Si las tejedoras ecuatorianas de Chordeleg o los productores de cacao en Perú logran deshacer un sistema de dominación autónomo dominado por los intermediarios, deberán ponerse en un nuevo escenario a la hora de enfrentar posibles relaciones de dominación en sus respectivos mercados, sobre todo en lo referido a precios del producto. Acá, no sólo importa el contexto de redes en el cual se desenvuelvan los actores que emprenden acciones colectivas, sino que también hay que considerar el tipo de sistema de dominación en el cual operan y que impone condiciones sobre las posibles situaciones de acción a desarrollar. En este sentido, sobre todo si se trata de sistemas de dominación arraigados fuertemente en las comunidades, tales como relaciones de patronazgo en el campo o caudillismos locales, los problemas de los *free riders* tendrán aún más relevancia, puesto que, como señalaba un autor, todos quieren hacer la revolución, pero nadie quiere pagar los costos: “... cada trabajador individual tenderá a abandonar la revolución (razonando que podría tener los beneficios de cualquier levantamiento sin pagar los costos personalmente y que en cualquier caso un revolucionario más o un revolucionario menos haría poca diferencia al curso de los eventos)” (Reinsman, 1990; 9-10).

Por otro lado, el tamaño del grupo varía en importancia no sólo por el peso relativo que puede tener en distintas situaciones, sino porque hay situaciones en las cuales será de suma trascendencia, como en el caso de sistemas de dominación matriciales concatenados que pueden estar configurados de tal modo que quienes actúen en él dependan del apoyo de actores que se desempeñan en sistemas concatenados u otro tipo de espacio social. Ahora, nuevamente, esto siempre resulta relativo puesto que, como

hemos visto, puede ser que de todos los espacios concatenados a un sistema de dominación sólo uno sea un sistema de dominación concatenado y el resto adopte distintas configuraciones.

Un ejemplo de lo dicho hasta ahora respecto del rol de la acción colectiva y sus efectos sobre las consecuencias distributiva de las instituciones y relaciones de dominación consecuentes, podemos tenerlo en casos como los de la asociación AMMUCALE⁴⁰ en Colombia, el cual se inicia como un esfuerzo de coordinación social para mejorar las condiciones de vida de aproximadamente 250 mujeres de la comunidad, y que luego se va configurando, a medida que van cumpliendo pequeñas metas, en una organización con presencia en la economía a través del desarrollo productivo y generación de empleo; en la dimensión política vía empoderamiento gracias a su fortalecimiento como actor relevante dentro de la localidad; y en la dimensión cultural a través de la revalorización del rol y estatus de mujer dentro de la comunidad (Sarmiento, 2006). En este caso, relaciones de dominación tanto en los ámbitos cultural (relaciones de género), económico (escaso poder en el mercado) y político (invisibilidad de las mujeres como actores políticos) se van reconfigurando a través de emprendimientos colectivos de grupos que van sacando ventajas tanto de las reglas existentes como de aquellas que se van generando en la medida que aumenta su capacidad y poder de negociación, lo que significa a la larga que amplíen sus opciones de “triunfo” en las distintas situaciones de acción que emprenden en ámbitos en donde antes eran un grupo dominado.

También el análisis de las coaliciones y alianzas, en particular de las coaliciones distributivas preocupadas del reparto de beneficios y de mantener su posición privilegiada respecto a éste, cobra especial importancia en este contexto. Una coalición se conforma precisamente para ejecutar acciones coordinadas que aumenten las posibilidades de conseguir objetivos que por separado aparecen más difíciles de lograr. En el caso de actores pobres rurales, como campesinos o pequeños productores, las coaliciones emergen además como una estrategia para solventar la carencia individual de recursos y/o lograr el apoyo de actores más poderosos (lo que en términos de Wolf es una coalición vertical). Es en este sentido que debe entenderse lo dicho más arriba

⁴⁰ Asociación Municipal de Mujeres Campesinas de Lebrija.

siguiendo a Acemoglu y Robinson y Knight, a saber, que la persistencia y estabilidad de instituciones con consecuencias distributivas favorables a un determinado grupo, se comprende a partir de la capacidad de éstos de llevar a cabo acciones coordinadas para mantener o modificar dicha instituciones en detrimento o conflicto con otros grupos sociales. O como señala Bardham (2001), “en muchos países pobres, el escollo político al cambio institucional beneficioso está más relacionado con los conflictos distributivos y las asimetrías en el poder de negociación. Los ‘viejos’ economistas institucionales (incluyendo los marxistas) acostumbraban a mostrar cómo un arreglo institucional dado, que servía los intereses de un grupo o una clase poderosa, actúa como barrera perenne (o como cadena, utilizando una de las palabras favoritas de Marx) para el desarrollo” (p. 85).

Si damos un paso más adelante, una vez que ya se ha emprendido la acción colectiva, y nos adentramos en las estrategias en los contextos de sistemas de dominación entroncados a desigualdades, podemos encontrar estrategias de posicionamiento, institucionalizadoras o estructuradoras. Como ya vimos, los objetivos de una acción colectiva pueden ser múltiples y sus ámbitos de desempeño diversos; no obstante, si nos focalizamos en los efectos de dichas acciones en la configuración de cada sistema, podremos ver que efectivamente aquellas tres categorías que acabamos de nombrar resultan adecuadas para el análisis. La particularidad —u originalidad— no radica en la conceptualización misma de esas categorías, sino más bien en conectarlas con los condicionamientos que los sistemas de dominación les imponen.

Cuando analizábamos los sistemas de dominación concatenados, decíamos que las estrategias de sus actores se caracterizaban más por una opción de cambio posicional en la estructura de distribución de beneficios antes que institucional. Es decir, los grupos dominados efectivamente pueden mejorar su posición siguiendo las reglas del juego existentes, sus condiciones de vida o acceso a determinados bienes, pero no modificar la estructura de distribución en sí y reglas que la sostienen, lo cual implica que es más difícil alterar la posición de aquéllos más beneficiados por dichas reglas, aquellos grupos que están en donde están precisamente por el funcionamiento de dichas reglas. En cambio, las estrategias institucionalizadoras buscan cambio en las reglas y sus consecuencias distributivas, lo cual es más difícil o no tan inmediato en un sistema de dominación concatenado, puesto que para llegar a la matriz institucional es necesario un

proceso de “escalamiento” que ponga a estos actores en situación de participar con sus intereses en aquel espacio en donde se generan o refuerzan las reglas. No obstante, no es necesario que los actores busquen modificar las reglas ya operativas en el sistema, sino que, como se señaló anteriormente, existe la posibilidad de crear arreglos institucionales alternativos a los “oficiales”, que funcionen a la par pero de un modo más de facto: Colombia es un caso típico en donde la guerrilla ha logrado establecer espacios de dominio, creando sus propias reglas, sin necesidad de modificar las ya existentes. Ésta sería una variante de las estrategias institucionalizadoras y que por lo general tienen un impacto mayor en las relaciones de dominación que las estrategias de posicionamiento, puesto que al generar o transformar reglas orientadas a regular situaciones de acción muy específicas en torno a relaciones de poder, están interviniendo directamente en la configuración del sistema de dominación en cuanto a correlación de fuerzas y control sobre los resultados posibles de lograr dentro de él.

Sin embargo, las estrategias institucionalizadoras no siempre son efectivas a la hora de reducir desigualdades o mejorar condiciones de vida de las personas. El caso de varios movimientos sociales tomados en cuenta por Abramovay y cols. (2006), tales como el zapatista en la región de Chiapas en México, indígena en Ecuador o mineros en Perú, entre otros, nos ilustra cómo éstos son particularmente efectivos en cuando a transformaciones institucionales (democratización de procesos de toma de decisión, ampliación de la esfera pública y reconocimiento de derechos), pero con poco efecto en cuanto a reducción de desigualdades y mejoras de las condiciones materiales de vida de sus “beneficiarios”.

Por otro lado, las estrategias de reestructuración son aquéllas cuyos efectos alteran la composición de la estructura de distribución de bienes y beneficios de un modo significativo. No es sólo que un grupo mejore o cambie en algo su posición dentro de la estructura, sino que se trate de una alteración generalizada que reubique a los grupos dentro del espacio social en su conjunto, ya sea mejorando y/o empeorando su situación en relación a los demás. Anteriormente poníamos como ejemplo el caso de las reformas económicas de los años ochenta para gráficas un cambio estructural que reposiciones a los grupos sociales dentro de la sociedad, en muchos casos haciendo más pobre a los pobres y fortaleciendo a los grupos económicos y sociales con mayores recursos, esto

dado el énfasis neoliberal, reducción del gasto fiscal y de apertura de mercados que caracterizó a esta serie de reformas.

Tabla 1
Tipos de estrategias

<i>Tipo de estrategia</i>	<i>Características</i>
Posicionamiento	<ul style="list-style-type: none"> - No altera las reglas del juego, sino que saca provecho de las reglas existentes. - Un grupo determinado logra mejorar su posición absoluta en la estructura de distribución, pero se le presenta más difícil mejorar la relativa respecto a los grupos que son dominantes “gracias” a dichas reglas. - Puede legitimar (instrumental o sustantivamente) las reglas existentes y con ello, formas de organizar la distribución de bienes y sus medios de producción.
Institucionalizadora	<ul style="list-style-type: none"> - Altera las reglas del juego. - No siempre implica cambios en la correlación de fuerzas de los actores sociales. - No siempre se logra modificar las consecuencias distributivas desiguales de las reglas precedentes
Estructuradoras	<ul style="list-style-type: none"> - Hay cambios significativos en las relaciones de distancias y jerarquías entre los grupos sociales afectados. - No es el simple cambio de posición de un grupo en particular, sino que hay un cambio generalizado en las posiciones de todos los actores en la estructura social dado los cambios en los mecanismos y organización (reglas de diverso tipo) de la distribución de bienes y beneficios en la sociedad.

Ahora, estas estrategias no son excluyentes entre sí. Es más, los efectos sobre los sistemas de dominación dependen en gran parte de la capacidad de los grupos de combinar los resultados de cada una de ellas en algún grado. El punto clave son los

efectos de éstas sobre la estructura del sistema de dominación, de modo que puede darse la siguiente secuencia: estrategias de posicionamiento de un grupo en cuanto a capacidad negociadora respecto de precios de insumos y productos que les permite mejorar sus condiciones de vida; luego, establecimiento de reglas que aseguren la nueva posición obtenida y den pie para nuevas situaciones de acción con un tono más equitativo en cuanto a consecuencias distributivas; por último, a partir de lo anterior, una modificación en la estructura del espacio social en donde se desenvuelven estos actores, toda vez que logran acceder a posiciones de poder político y social, se constituyen en un grupo antes marginado que ahora “quita” poder a las elites locales antes dominantes y las pone en una situación de constante negociación. No obstante, esta linealidad no es tan simple de conseguir. Los cambios posicionales son igual de factibles en teoría en todo tipo de sistema de dominación, no obstante, los institucionales son más complejos y sí depende mucho del tipo de sistema que se trate, ya que si la matriz se haya fuera del sistema, habrá que emprender lo que hemos llamado más arriba, procesos de “escalamiento” que se dirijan hacia el nivel de lucha y conflicto por la generación de reglas, lo cual implicará una reconfiguración de los recursos de poder poseídos, una especie de convertibilidad de valores a lo Bourdieu, según el sistema en el cual se incrusten los actores sociales: es típico en los casos de incidencia en políticas públicas, que los recursos y estrategias utilizados en el nivel municipal o del gobierno local tienen un valor o peso significativamente diferente a la hora de tratar con el gobierno central.

Por otro lado, estrategias más específicas llevadas a cabo por los grupos dominantes con el respaldo de sus recursos y capacidad de acción coordinada, podrían clasificarse en alguna de las tres categorías anteriores según sus efectos en los sistemas de dominación. Un caso que ya comentamos es el que nos entrega Acemoglu y Robinson (2006) para explicar la persistencia de ciertas instituciones económicas favorables a las elites: “Hay una razón natural para esperar que cambios de la distribución de poder político de facto parcialmente o completamente compensen cambios en el poder de jure causado por reformas en instituciones políticas específicas, mientras estas reformas no cambian radicalmente la estructura política de sociedad, la identidad de las elites, o la fuente de rentas económicas para las elites” (p. 2). En este caso, los autores plantean un modelo con tres posibilidades de persistencia de instituciones económicas favorables a las elites. Una se refiere a la situación de *path dependence*, en donde los cambios en las

instituciones a futuro dependerán del estado de éstas hoy (continuaremos el análisis de este caso en la siguiente sección). La otra es la *invariance*, en donde cambios en instituciones políticas (cambio de un régimen de autoritario a uno democrático) no afectan la distribución de recursos en la sociedad ni el equilibrio de las instituciones económicas. La última es la *captura del proceso democrático*, en donde, sí es más difícil cambiar las instituciones políticas que las instituciones económicas, lo cual implica que el régimen democrático sobrevivirá, pero con instituciones económicas favorables a la elite.

Ahora, según los resultados y magnitud de dichas estrategias particulares, se podrían clasificar de tipo posicional, institucionalizadoras o reestructuradoras. Por ejemplo, siguiendo el modelo de Acemoglu y Robinson, la experiencia de la transición chilena a la democracia podría situarse como un caso de *invariance*, en donde la elite, pese a perder poder político de jure producto de la modificación institucional, logra mantener cierta cuota de poder de jure que refuerza con una inversión en la actuación de poderes fácticos que permiten mantener instituciones económicas y una distribución de recursos favorables a sus intereses⁴¹. Aquí, aún cuando hay un cambio institucional importante como lo es el del régimen político, las consecuencias estructurales son prácticamente nulas y mantienen cierto *status quo*, a la vez que los cambios posicionales efectivos valen más bien para actores de la arena política. Esto nos sirve de ejemplo para explicar que no todo cambio institucional conlleva cambios en las relaciones de dominación y consecuente desigualdad, ya que los grupos dominantes logran la mayor de las veces incrustar sus intereses en los nuevos arreglos institucionales, ya sea logrando que las reglas los beneficien directamente, o bien, creando o apoyando reglas que les permitan mantener su posición favorable y sacar provecho de su stock de recursos previamente acumulado para invertir en otras estrategias compensatorias. En cierto modo, con evidentes matices, la situación histórica en general en América Latina ha estado atravesada por este tipo de situaciones de persistencia de instituciones y estructuras distributivas desiguales: “Lo que a fin de cuentas, a pesar de las recurrentes turbulencias, ha hecho que, en términos de las estructuras sociales y de poder, los cambios resulten menos abruptos y esenciales, más graduales y limitados de lo que

⁴¹ Esta situación es la que ha dado pie para que intelectuales como Tomas Moulian hablen del caso chileno como un caso de “travestismo” económico-político antes que una transición democrática.

parece sugerir un curso histórico con tanto sobresalto, dado que las viejas oligarquías, cuando no logran frenar las improntas de cambio, al menos han conseguido encauzar en una arrolladora mayoría de ocasiones el rumbo que perfilaba su ímpetu original” (Ruiz, 2003;41).

5.2.4.2. Hegemonía, institucionalización del conflicto, ideología y “*path dependence*” en sistemas de dominación

Acá ya no se trata de preguntarse por los problemas de la acción colectiva y las estrategias tendientes a reconfigurar los sistemas de dominación, sino más bien de factores de tipo más estructural y simbólico-representativos que inhiben o facilitan los procesos de persistencia y cambio en los sistemas de dominación: hegemonía, institucionalización del conflicto, ideología y *path dependence*. Obviamente hay una serie de otros factores que pueden explicar en parte la persistencia de sistemas de dominación, tales como el mismo solapamiento entre desigualdades que se refuerzan mutuamente y que dejan a los afectados con nulos recursos de poder o capacidades organizativas como para emprender acciones y estrategias tendientes a mejorar su situación. Es por esto mismo que no es extraño que, por ejemplo, muchas experiencias de desarrollo de territorios rurales pobres en América Latina necesiten para su “despegue” de la intervención de agentes externos, sobre todo de ONG o agencias de cooperación internacional (Ramírez y cols., 2007). Sin este “empuje” difícilmente se formen las capacidades necesarias para el desarrollo de estas zonas. No obstante, en este caso nos interesa explorar algunos aspectos que se caracterizan por su gran arraigo en las estructuras de dominación y que dan persistencia a estos sistemas aún cuando ocurran experiencias de desarrollo como las recién señaladas.

Un tema que ha acompañado las reflexiones sobre la dominación entre los marxistas y neomarxistas ha sido el del consentimiento de la dominación por los dominados. Aunque en algunos estudios sobre el problema el concepto de dominación aparece como antónimo, la noción de hegemonía (concepto usado actualmente más para referirse a las relaciones de dominación mundial que a los problemas focalizados o locales de dominación) viene a completar el cuadro al poner de manifiesto que no sólo es dominación sin más, de un modo abierto y coercitivo, sino que puede establecerse sobre la base de un sistema hegemónico que organiza el “consenso”. Por sistema hegemónico,

o simplemente hegemonía, basándonos en los planteamientos de Antonio Gramsci (s/a), entendemos una situación en que los intereses del grupo dominante están “coordinados concretamente” con los intereses de los grupos sobre los cuales se ejerce la hegemonía: coordinación concreta significa en este contexto que los intereses de los grupos “subordinados” se cumplan en alguna medida, supeditados a los intereses de los dominantes. En términos aún más sintéticos y concretos, hegemonía es el “consentimiento de la explotación por parte de los explotados” (Przeworski, 1990; 160). O como dice Barrett (2004), la hegemonía “es el proceso que construye formas subordinadas de conciencia sin recurrir a la violencia o la coerción” (p. 266). Como vemos, nos alejamos bastante de aquella concepción del pensamiento gramsciano que sitúa el problema de la hegemonía casi exclusivamente en el plano cultural y pasamos a un nivel más concreto de relaciones de dominación y desigualdad incrustadas en las reglas que regulan las situaciones de acción y resultados distributivos entre grupos sociales. Lo que nos importa destacar es que la satisfacción de los intereses de los subordinados no significa romper con el sistema hegemónico de dominación, sino que el sistema hegemónico contempla dentro de su lógica operativa la satisfacción de dichos intereses. Por ejemplo, en el mundo rural de América Latina se ha destacado el tema del desarrollo territorial como resultado de un esfuerzo de coordinación entre diversos actores que participan de un plan concertado de desarrollo (Schejtman y Berdegué, 2004), ahora, en el caso que efectivamente se lograra un proyecto concertado de desarrollo territorial, con la participación de los actores económica y políticamente relevantes, no se podría obviar la “sospecha” acerca de las instituciones sociales que dicho proyecto puede generar y sus resultados. El que existan relaciones de dominación y conflicto entre actores dentro de un territorio, no significa que los que no son favorecidos por las instituciones no obtengan algún tipo de beneficio o consigan en determinadas circunstancias algunos objetivos. Tal como lo señalase Gramsci respecto a los problemas de la hegemonía, el consentimiento de la dominación por parte de los dominados es un factor clave para explicar la persistencia y efectividad de ésta. De aquí la fuerte crítica de autores como Petras y Veltmeyer (2005) hacia los procesos de empoderamiento económico y político impulsados por ONG y agencias de cooperación internacional en la región, que logran empoderar a los pobres pero no desempoderar (ni tampoco lo buscan) a los poderosos, a lo cual uno podría agregar que, de este modo, se legitiman y refuerzan reglas que continúan dando ventajas distributivas a un grupo sobre otro. Es decir, persisten sistemas de dominación que mantienen su configuración con el

“consentimiento” de los subordinados, en donde los subordinados “consienten cuando eligen determinados cursos de actuación y cuando siguen esas decisiones en la práctica. Los asalariados consienten la organización capitalista de la sociedad cuando actúan como si pudieran mejorar sus condiciones materiales dentro de los límites del capitalismo” (Przeworski, 1990; 169).

Hay que ser cuidadosos a la hora de realizar el análisis de casos en donde los dominados se ven afectados por la pobreza y logran mejorar sus condiciones de vida vía participación en actividades junto a los grupos con más recursos dentro del territorio. Casos como los proyectos de cadenas agroindustriales en América Latina son un ejemplo de cooperación y/o articulación entre actores sociales (empresarios, pequeños productores, agencias de gobierno, ONG, entre otros) cuyo resultado económico y social es de “suma positiva”. No se puede desconocer que los actores con menos recursos y poder en este caso se “cuelgan” del impulso de la agroindustria llevado adelante por la inversión privada y eventual apoyo del sector público. ¿Qué se puede decir en este caso? Se podría argumentar que en ningún caso se trataba de un sistema de dominación y que los pobres de la zona lo eran por causas estructurales o escasez de recursos y capacidades productivas, lo cual sería válido quizás en la mayoría de los casos. Pero como hemos dicho anteriormente, la dominación no necesariamente implica condiciones paupérrimas de supervivencia de los dominados. La explotación y acaparamiento de oportunidades no necesariamente deja desposeídos a los dominados. Un sistema hegemónico contempla dicha situación e incluso mecanismos para que los subordinados puedan influir en parte en el destino de los recursos acaparados y acumulados por los dominantes. Al respecto, Przeworski (1990) señalaba que “la hegemonía se organiza en forma de condiciones institucionales que permiten a aquéllos cuyo trabajo es extraído en cualquier momento bajo la forma social de beneficio luchar de determinada forma por la distribución del producto, cuyo aumento fue posible gracias a ese beneficio (p. 163). Ahora, la salvedad siempre es que los intereses del grupo dominante sean a los cuales se supeditan los logros de otros actores sociales subordinados, planteando las cosas de tal modo que el cumplimiento de dichos intereses aparezca como condición para el posible desarrollo u obtención de beneficios e los demás actores sociales (Przeworski, 1990). Nuevamente citando a Przeworski (1990), podemos decir según lo anterior que en el capitalismo “la obtención de intereses materiales por los capitalistas es una condición necesaria para la realización en el futuro de los intereses materiales de

cualquier otro grupo dentro del sistema capitalista" (pp. 160-1). Esta "supeditación" a los intereses de los dominantes no es automática ni sin fricciones, sino que es producto de un trabajo acumulado de dominación política y social en donde los dominantes establecen su control mediante el liderazgo moral e intelectual sobre los subordinados (Torres, 1996; 60; también ver Gramsci, s/a). En concreto, en cuanto a medios para producir tal efecto señalado, autores como Torres (1996) destacan que "las escuelas (las que, junto con las iglesias se consideran las más grandes organizaciones culturales dentro de cada país) producen hegemonía, es decir, un proceso de liderazgo intelectual y moral establecido como un consenso compartido sobre la base del sentido común" (p. 60).

Así, una situación de "suma positiva" no bastaría para decir que no existe sistema de dominación. Habría que fijarse en el proceso de negociación entre las partes, en la formulación de las reglas de coordinación e intercambio y la consecuente distribución de costos y beneficios, en cómo y bajo qué condiciones se producirán los encadenamientos entre los actores productivos de la agroindustria. Son éstos los elementos a considerar en este caso y no simplemente —aunque obviamente trascendental— la mejora de las condiciones de vida de grupos antes más pobres.

Muy unido a lo anterior, en cuanto a arreglos institucionales que permiten crear ciertas condiciones para que los grupos subordinados en condiciones de desigualdad influyan "en algún modo" en la distribución de bienes y beneficios que se producen en la sociedad, está la institucionalización del conflicto social. La institucionalización del conflicto no acaba con el conflicto en sí, sólo indica los procedimientos, incentivos y sanciones para la resolución de los mismos. Así mismo, la validez de un conjunto de reglas que funcionan como medios para resolver diferencias y disputas dentro de una determinada sociedad, implica la reproducción de las condiciones sociales que les dieron origen, sobre todo la reproducción de una determinada forma de distribución de bienes y beneficios dentro de esta sociedad: "La reproducción de una determinada forma de relaciones sociales está condicionada por las soluciones de los conflictos organizados dentro de estas relaciones sociales" (Przeworski, 1990; 170). En este sentido, si el conjunto de reglas que pretenden dar cuenta de los conflictos dentro de una sociedad fallan en alguna medida, se puede caer en una situación propicia para la emergencia de acciones colectivas que busquen resolver sus conflictos por vías alternativas a las

“tradicionales”. Estas fallas a la institucionalidad pasan fuertemente por un tema de legitimidad, de creencia en la efectividad y validez de las reglas como medios para canalizar demandas y obtener soluciones. De este modo, es de esperar que en situaciones de pérdida de legitimidad de las formas de resolución de conflictos se pase a un escenario que estimule la proliferación de acciones colectivas por parte de actores organizados en la sociedad, en busca de obtener beneficios por canales y con métodos distintos de los ya formalizados.

Un estudio del año 2006 de la CLACSO⁴² aborda precisamente este problema, relacionando el actuar y emergencia de movimientos sociales con el sistema de partidos de América Latina, éste último como principal núcleo de reglas y actores para la resolución de conflictos sociales. Aquí, se describían los principales factores estimulantes para el desarrollo de movimientos sociales en la región, entre los cuales destacaban precisamente los de tipo político-institucional. “La pérdida de legitimidad de los partidos políticos como vehículos o depositarios de la confianza de la ciudadanía en tanto representantes de intereses diversos ha contribuido a la emergencia, o crecimiento y mayor protagonismo, de los movimientos sociales, sobre todo los de signo antisistémico. Así, puede observarse que en el período 1996-2003, la confianza en los partidos políticos descendía de un valor promedio (para los siete países considerados) del 22,7% al 12,2% en el año 2003. En ese mismo período se observa una creciente movilización de tipo confrontacional, de fuerte contenido político aunque mediada por demandas sectoriales o específicas vinculadas a los intereses de los sectores sociales más organizados” (Adel Mirza, 2006; 209). La conclusión anterior se funda en la aparición de los piqueteros y asambleísmo barrial en Argentina; el movimiento indígena en Ecuador, cuyo principal actor es quizás la Confederación de Nacionalidades Indígenas del Ecuador (CONAIE); a la vez que en el período considerado el Movimiento de los Sin Tierra (MST) en Brasil adquiere nuevos bríos en oposición al gobierno de Cardoso. No obstante, en Chile, el movimiento mapuche logra mayor visibilidad, pero no se transforma en un “gran” actor político-social, a la vez que la Confederación unitaria de Trabajadores (CUT) pierde protagonismo (Ídem). Esta última situación lleva al autor a la conclusión —un tanto discutible por la generalidad de la misma— que “un sistema político apoyado en la partidocracia y fuertemente institucionalizado absorbe y canaliza

⁴² Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

buena parte del conflicto social, sin amenazar necesariamente la pervivencia simultánea de movimientos sociales relativamente autónomos" (*ibid.*, 210).

Como sea, sistemas de dominación en donde el conflicto distributivo esté institucionalizado y legitimado tenderá a reproducir estructuras de distribución desigual, toda vez que el conjunto de reglas existentes y sus consecuencias distributivas surge precisamente de la correlación de fuerzas entre los actores sociales afectados por éstas, de modo que las acciones y estrategias que se implementen siguiéndolas pueden modificar posiciones en la estructura social, pero mantendrán patrones de distribución, acumulación y apropiación desiguales. En casos contrarios, en donde la institucionalización del conflicto es débil y las consecuencias distributivas de las instituciones existentes son en extremo desiguales (Bolivia en el período inmediatamente anterior a Evo Morales), los movimientos sociales, sobre todo de carácter antisistémicos, ganan en adhesión desarrollando alternativas de desarrollo y canalizando reivindicaciones sociales de gran arraigo e impacto en la estructura social.

Por otro lado, Petras y Veltmeyer nos entregan implícitamente un puente bastante interesante entre hegemonía, institucionalización del conflicto e ideología cuando analizan el rol de las ONG y agencias de cooperación y organismos internacionales en el desarrollo de América Latina. "El nuevo énfasis en la implementación de proyectos a nivel local, producto de la generalizada descentralización administrativa (y pronto financiera), ha tenido numerosos efectos. Primero, ha desviado la atención de la necesidad de un cambio 'estructural' a gran escala en la asignación/distribución de los recursos productivos de la sociedad. Los proyectos de desarrollo son implementados dentro de áreas disponibles o abandonadas por las estructuras de poder político y económico (derechos de propiedad y capacidad de toma de decisiones respecto de los recursos productivos de la sociedad). Segundo, ha resultado en enfocar programáticamente las capacidades individuales, minimizando el interés por las causas 'estructurales' (sociales y políticas) de la pobreza, rechazando los esfuerzos para combatirlas de manera confrontativa y promoviendo, en cambio, formas pacíficas ('democráticas') de acción política, tales como consultas, diálogos, negociaciones, etc." (Petras y Veltmeyer, 2005; 43). La hegemonía aparece aquí en términos de herramientas efectivas para superar situaciones puntuales de precariedad en las condiciones de vida, no obstante no haber un cuestionamiento a las condiciones más estructurales que

generan tales condiciones de desigualdad. La institucionalización del conflicto va de la mano de la vía pacífica-democrática para mejorar las condiciones de vida, inhibiendo la emergencia de acciones colectivas con estrategias que hagan uso de otros canales de lucha para mejorar su situación. La ideología encaja en este cuadro precisamente en el modo de enfrentar el problema de la pobreza y desigualdad, que se deriva de esta tendencia a la implementación de proyectos de desarrollo local sin atacar las causas estructurales y relaciones de dominación que ahí se incrustan. Es más, bien puede plantearse que los proyectos de desarrollo local ni siquiera tienen por objeto reducir desigualdades sino que su fin principal y por el cual se legitiman es mejorar las condiciones de vida de las poblaciones pobres y marginadas, sin importar si esta mejora implica cambios en las relaciones de dominación o posición privilegiada de los dominantes.

Tal como señala Žižek (2004), “estamos dentro del espacio ideológico en sentido estricto desde el momento en que este contenido —‘verdadero’ o ‘falso’ (si es verdadero mucho mejor para el efecto ideológico)— es funcional respecto de alguna relación de dominación social (‘poder, ‘explotación’) de un modo transparente” (p. 15). Este autor nos entrega un ejemplo bastante reciente al respecto: la intervención encabezada por los EE.UU. a Irak es ideológica no en el sentido de que sea falso que existan violaciones a los derechos humanos, eso es verdadero, sino que lo es por cuanto esta legitimación oculta los verdaderos motivos de la intervención (intereses económicos, militares y estratégicos). Hay una segunda versión del tema ideológico que le atribuye un significado “positivo”, como conjunto de representaciones del mundo social que explican cómo es y cómo debiera ser el mundo. El mismo Gramsci hablaba de “ideologías orgánicas”. No obstante, nos parece adecuado el primer significado dado al término, asociado al conjunto de representaciones sociales que encubren las relaciones de dominación en la sociedad, que ejercen lo que Bourdieu llama “violencia simbólica”, sobre los subordinados.

Según lo anterior, por ejemplo, no es gratuito el calificativo de “caballos de Troya del neoliberalismo global” (Wallace, en Petras y Veltmeyer, 2005; 31) que los autores usan para referirse al trabajo de aquellas ONG que adoptan las líneas programáticas del tipo antes descrito. El punto es que ocultan la dimensión del conflicto y dominación asociado a las desigualdades que aquejan a los pobres y marginados en la región, y

promueven enfoques de empoderamiento o nueva gobernanza que no acaban por reestructurar los patrones de acumulación y apropiación de recursos y beneficios existentes. Quizás en sistemas de dominación autónomos de carácter local el efecto sea tal que efectivamente pequeños productores, indígenas o mujeres logren deshacer el entramado de relaciones de dominación y desigualdad en vista de la ejecución de proyectos de desarrollo locales. Nosotros hemos utilizado el ejemplo de los intermediarios en América Latina, el cual correspondería a un caso asociado a proyectos de desarrollo local impulsados tanto por ONG como por agencias de cooperación internacional. No obstante, cuando se trata de problemas de desigualdad mucho menos focalizados y en donde son múltiples los factores que influyen, cobra validez la crítica de Petras y Veltmeyer, puesto que sistemas de dominación más amplios, en donde son varios los bienes y actores involucrados, y en donde los patrones de distribución y acumulación son más generales, acciones locales sólo tienden a sostener estrategias de posicionamiento sin modificar la correlación de fuerzas subyacentes a las distribución y producción de bienes y beneficios. Acá, sí es posible hablar de ideología y comprender la persistencia de sistemas de dominación a partir de la legitimación se arreglos institucionales a través de la práctica misma de las personas que, como decía Przeworski, consienten la dominación al actuar siguiendo las reglas del juego existentes con la convicción de cambiar su situación de este modo. Nuevamente, esto no es falso, no es ideológico porque sea falso, sino porque los mecanismos para dicha mejora son funcionales a las relaciones de dominación existentes.

En el caso de una situación de *path dependence*, la situación está más centrada en las opciones o afinidades estructurales de cambio. La *path dependence* es un término que se usa para describir la “poderosa” influencia del pasado sobre el presente (North, 1994; 7). “Hay beneficios crecientes en la adopción de cualquier forma institucional particular -cuando, cuanto más adoptada es, más atractiva y conveniente se torna para los demás adoptarla, debido a las externalidades de red y de infraestructura, los efectos de la coordinación y el aprendizaje, y las expectativas adaptativas- y que una senda escogida por algunos para satisfacer sus intereses puede ‘encerrar’ a todo el sistema durante mucho tiempo, impidiendo más tarde la adopción de formas institucionales más apropiadas” (Bardham, 2001; 84). Por un lado, los costos del cambio institucional siempre aparecen más claros que los posibles beneficios, es decir, en una situación en donde los “perdedores” no están claros, los actores podrían preferir mantener la

institucionalidad actual. Por otro lado, un determinado conjunto de instituciones va asociado a una serie de representaciones sociales o “modelos mentales” y estructura de incentivos, en términos de North, que pueden inhibir procesos de innovación institucional y generar aprendizajes colectivos incrementales sobre la base de las instituciones ya existentes, transformándose de este modo en un obstáculo para la innovación.

Es evidente la relación con los fenómenos recién descritos. Ninguno es excluyente de otro, al contrario, se refuerzan unos a otros. Por ejemplo, la *path dependence* puede deberse a efectivas limitaciones estructurales que coaccionen las decisiones futuras a límites previamente operativos en función de costos y beneficios de un cambio institucional, pero también se ve reforzado por procesos ideológicos en cuanto el “cálculo” de dichos costos y beneficios pretenden ocultar relaciones de dominación que buscan mantener determinados patrones de distribución en el tiempo. El que determinados actores sociales logren mejorar sus condiciones de vida, aún en un ambiente de hegemonía, puede ser suficiente para “obligar” a dichos actores a seguir el curso de acciones inicial en vistas de los costos y riesgos que implicaría cambiar de estrategia respecto a los grupos dominantes.

5.2.4.3. Fragmentación y complejidad de la dominación

Plantear que la dominación se organiza en sistemas de dominación y matrices institucionales rompe con la imagen de una dominación coherente como estructura global, tal como se deriva de los análisis de tendencia marxistas sobre el tema, en donde en un sentido laxo se habla de dominio de una clase contra otra en un marco de relaciones capitalistas de producción. En nuestro caso, estructuras de dominación globales suelen presentarse difusas y sin matrices institucionales muy definidas desde donde operar cambios en una sola línea y controlar los efectos no buscados. La desigualdad misma es un fenómeno muy complejo en donde un tipo particular de desigualdad está influenciada y solapada a otras más, haciendo difícil identificar los principios de relacionamiento entre éstas en cuanto a reglas y consecuencias distributivas. El mercado globalizado y la desigualdad entre países aparecen como uno de estos casos. De este modo, lo que se visualiza es la articulación institucional de varios sistemas de dominación y espacios

sociales sobre la base de un mismo núcleo de reglas de intercambio y valoración de bienes pero difusamente ubicados en el espacio social global o sistema-mundo. Es decir, un mismo conjunto de reglas provenientes de distintas matrices da origen a distintas configuraciones de espacios sociales. En este sentido, se aprecia una fragmentación de la dominación que se puede volver relativamente coherente y concreta por la vía institucional. Esto es lo que resalta a la hora de observar sistemas de dominación matriciales concatenados, en donde una misma matriz genera un conjunto de reglas que se concretan en distintas configuraciones de relaciones en el espacio social, pero en donde no son las únicas que funcionan en éste. Es por esto que dichas estructuras más globales de dominación aparecen más difusas, opacadas por una miríada de situaciones particulares con una alta heterogeneidad entre ellas. Por ejemplo, nuevamente volviendo al capitalismo como forma de organización de la producción de bienes dentro de una sociedad, se dice que constituye una estructura de dominación general, en donde, *grosso modo*, la propiedad privada de los medios de producción y la extracción de plusvalía (explotación) por los capitalistas marca su sino. Siendo esto cierto, se advierte que en particular estos principios básicos se concretan de distinto modo, en unos casos con más fuerza (relaciones de subcontratación de talleres textiles en Chile) y en otros de un modo más suave, en donde la desigualdad entre los actores involucrados en las situaciones de acción es relativamente baja (casos de encadenamiento agroindustriales en donde se dan resultados relativamente equitativos y de "suma positiva" entre los actores involucrados).

No obstante, se puede objetar que es ideológico plantear que la dominación capitalista sea difusa y fragmentada, lo que en cierto modo implica ocultar su propia existencia tras una serie de casos concretos de explotación y acaparamiento de oportunidades y reconocer que dicho sistema puede generar relaciones más o menos equitativas. Pero tal juicio sería errado. Sin duda, cambios en las reglas capitalistas de producción y al mercado globalizado son posibles, y eso habla de que existen espacios en donde se generan reglas para tal efecto. El Estado es, sin duda, el principal actor de control al mercado. Es por esto que cuando se habla de situaciones difusas o fragmentadas de dominación no debe entenderse en un sentido ideológico, como ocultando las relaciones de dominación que hay detrás de cada caso concreto de explotación o acaparamiento, sino más bien debe entenderse como una respuesta a la complejidad de la interrogante por cómo un núcleo de reglas puede dar pie a una serie

de sistemas de dominación y otras situaciones más de cooperación, según los actores puedan lograr o no ventajas distributivas a partir de dichas reglas.

Según lo anterior, el mercado neoliberal y capitalismo pueden considerarse como sistemas de dominación matriciales concatenados, con distintas matrices institucionales que van reproduciendo sus principios básicos en distintos espacios sociales, y en donde la pregunta por los dominantes debiese responderse a partir de las consecuencias distributivas de las reglas y a quién favorecen y no buscando necesariamente en primera instancia quién tiene más o menos intención de mantener o fortalecer dichas estructuras. Como decíamos más arriba, en la medida que hay explotación o acaparamiento de oportunidades se da cuenta de la existencia de grupos que establecen y/o mantienen un marco de distribución, acumulación y apropiación favorable a sus intereses en detrimento de otros grupos que luchan o compiten por los bienes y sus medios de producción en cuestión; vale decir, constituyen un sistema de dominación que se manifiesta en las condiciones o reglas que generan desigualdad. Así mismo, es evidente que por más difusa o descentralizada que sea la matriz institucional, se mantiene la condición de un sistema de dominación matricial concatenado que dice que cambios o creación de reglas desembocan en efectos directos en sus "satélites", y en donde los efectos finales dependerán en gran parte de la estructuración interna de dichos espacios sociales "adjuntos".

A modo de ejemplo, los Tratados de Libre Comercio en América Latina dan cuenta de la creación y alteración de las reglas del juego del mercado, con una serie de consecuencias no buscadas e incertidumbre en cuanto a cómo otras variables del comercio internacional pueden regular o empeorar sus efectos distributivos, situación que se concreta de distinto modo al interior de cada rama de la economía afectada: "Tomado pues en conjunto uno podría decir lo siguiente: para los productos tradicionales de exportación el TLC es neutro, ni los beneficia ni los afecta en forma inmediata; puede favorecer a los nuevos productos de exportación, como flores, pero no a productos como palma aceitera; y puede ser desastroso para los productos sensibles, donde miles de puestos de trabajo podrían perderse, sin que hayan alternativas viables de empleo. El prejuicio principal provendría de la entrada sin mayores controles de productos agropecuarios que tienen todo tipo de apoyos y subsidios. El balance parece ser malo para la agricultura ecuatoriana en su conjunto, especialmente para los miles de

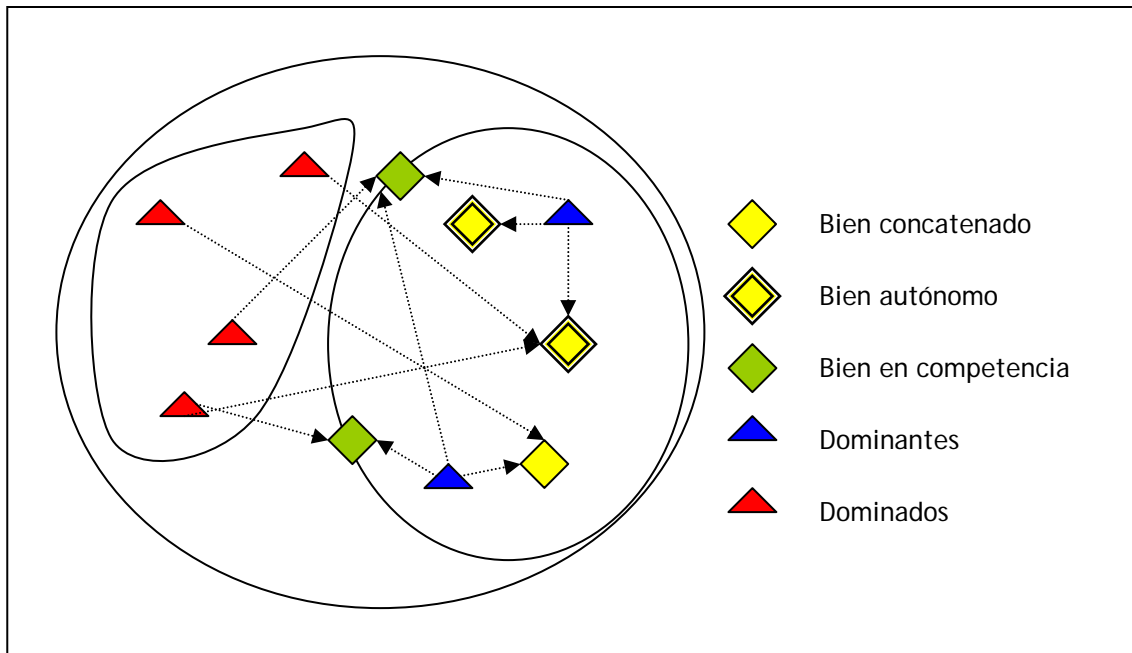
pequeños y medianos productores. Es malo también para la seguridad alimentaria del país”⁴³.

Como vemos, la complejidad de las consecuencias de la creación o modificación de reglas bajo este esquema de sistema de dominación matricial concatenado, tiene una serie de efectos heterogéneos que sí permiten evidenciar grupos dominantes a través de las consecuencias distributivas que acarrearán, pero que se distribuyen en distintos espacios sociales que se configuran a su vez de diverso modo: cooperación, competencia, sistemas de dominación, entre otros. En este sentido, aún cuando la suma de ganadores y perdedores pueda identificarse como una determinada categoría social o clase, su distribución en distintos espacios sociales plantea la idea de una fragmentación de dicha dominación global con distintos resultados en cada uno de ellos.

Ahora, estas dificultades provenientes de la fragmentación de la dominación no sólo se presentan en los niveles más generales de la sociedad, sino también a nivel local. Aunque a nivel local, más que matrices difusas, lo que encontramos es multiplicidad de reglas y sistemas de dominación actualizados en cada situación de acción generada por dominantes y subordinados. Acá no sólo está el problema de identificar la matriz, sino que también de reconocer que existen varias matrices operando simultáneamente dentro de un determinado espacio social, como un territorio o comunidad. Es por esto mismo que, para analizar estas situaciones y clarificarlas, nos parece adecuada la estrategia metodológica de focalizarse en los bienes y beneficios en disputa y a partir de ahí considerar cómo es que se actualizan los sistemas de dominación y cobran valor los recursos y estrategias de los actores involucrados. Es decir, considerar si el tipo de bien en disputa está bajo un régimen de dominación concatenado o autónomo, tal como aparece en la Figura 4.

Figura 4
Fragmentación y complejidad de los sistemas de dominación en función de los
bienes en disputa

⁴³ Por Manuel Chiriboga, disponible en: www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=2545



En la Figura 4 se observa que un grupo dominante puede tener bajo su control más de un tipo particular de bien, los cuales pueden estar asociados a un sistema de dominación autónomo o concatenado. Así mismo, los dominados pueden entrar en situaciones de dominación por uno o más tipos de bien bajo distintos sistemas, y en el mismo espacio social de interrelaciones entre actores sociales y reglas, entrar en relación con los dominantes en situaciones en donde el bien está en competencia y ninguno ejerce una real dominación sobre éste. No obstante, así como la desigualdad se solapa entre sí, con las situaciones de dominación acontece lo mismo, ya sea por una coherencia hegemónica e ideológica que ejerzan los dominantes sobre otro grupo social, como metarrelato legitimador de su posición en la estructura general de distribución y producción de bienes y beneficios, sino que también porque la posición de dominantes en la estructura social les permite ejercer dominación sobre otros bienes dentro del espacio social. Acá, los procesos de actualización de relaciones sociales no sólo invocan a determinados sistemas de dominación y la posición de los actores, con un conjunto de recursos y estrategias, sino que cada sistema de dominación se puede ver fortalecido o debilitado según los otros espacios sociales en que cada actor involucrado actúe: no es lo mismo que un terrateniente entre en intercambios y negociaciones por bienes con una industria que desea instalar su planta en un determinado terreno de propiedad de éste, que si lo hiciese con pequeños arrendatarios de tierras que buscan abandonar su situación y comprar los derechos de propiedad de terrenos para sus actividades

productivas. Es decir, si bien el dueño de tierras será dominante en cada una de estas situaciones, el poder de negociación de "oponente" será totalmente distinto.

Como vemos, las complejidades emanadas de una perspectiva que fragmenta la dominación en múltiples sistemas se sitúan tanto en un plano general de identificación de matrices institucionales y dan coherencia y articulación a diversas situaciones particulares de dominación, como en un plano más local y focalizado en donde aparecen todas las complicaciones de identificar y comprender cómo es que se interrelacionan y actualizan las distintas reglas de dominación asociadas a bienes específicos dentro de un espacio social. Si la desigualdad se nos presenta a la par que la dominación, éstos serán constantes problemas que siempre requerirán focalizar el análisis cuidadosamente, considerando, no sólo el nivel de análisis, sino que también el tipo de sistema de dominación y conflicto distributivo que aparece como preponderante en la relación de dominación, es decir, que actúan como escisiones sociales que organizan las relaciones sociales en grupos de dominantes y dominados.

CONCLUSIONES

Nos parece que el mejor modo de presentar las conclusiones de esta investigación es desarrollándolas a partir de las hipótesis planteadas, no sólo por la centralidad de éstas para organizar el proceso de reflexión, sino que también porque el logro de cada una de las hipótesis da cuenta a su vez del logro del conjunto de objetivos planteados para la investigación.

El tipo de conclusiones que plantaremos tienen por fin sostener y relevar la validez de las hipótesis consideradas y los conceptos que las componen respecto de sus capacidades analíticas, para dar cuenta de experiencias concretas de dominación y desigualdad en América Latina:

- La dominación se organiza en términos de sistemas de dominación, entendidos éstos como el conjunto de interrelaciones, en torno a bienes, instituciones (reglas) y sus correspondientes representaciones simbólicas, que conecta a dominantes y subordinados en torno a la imposición de las reglas que rigen el espacio social en el cual estos grupos o individuos se desempeñan. Advertimos que no se trata de conjunto de individuos o grupos que entran en situaciones de acción determinadas aislados de la historia y estructura social en la cual se posicionan. Dos actores determinados no se enfrentan como negociantes particulares simplemente con distintas cuotas de poder, sino que estos negociantes se insertan en un entramado preexistente de reglas con consecuencias distributivas específicas y asociadas a ideologías, sistemas hegemónicos y/o situaciones de *path dependence* que condicionan el desempeño de cada uno en la situación de acción. El modo de especificar cómo funciona la dominación en este contexto ha sido recurriendo a la idea de "situación de acción", en donde la dominación no se ejerce en contra de uno u otro individuo o grupo en particular, sino que se ejerce sobre todo aquél que entra en el "juego" de los dominantes. Este giro en cuanto a esquema interpretativo, da mucha más fuerza al efecto de las reglas como medios de dominación sobre situaciones de acción actualizadas en determinados espacios sociales, en torno a la lucha por la distribución de bienes y beneficios y sus medios de producción.

- A la hora de hablar de desigualdad, no se pueden obviar las relaciones de dominación que la cruzan. Esto queda claro a la hora de analizar cómo es que la dominación se entronca con diversas desigualdades. Un sistema de dominación entroncado con desigualdades es un caso en donde el funcionamiento del sistema genera no sólo relaciones asimétricas de poder entre los actores sociales, sino que también desigualdades en la distribución de bienes, derivando en una situación en la cual la reproducción misma de dicho sistema no es separable de la reproducción de las condiciones que causan desigualdades. De este modo es que la estructura de dominación se solapa y amalgama a la estructura de distribución desigual de bienes, en cuanto a que se genera una equivalencia entre las posiciones favorables en una y otra estructura. Aún más específico, se encuentra en los mecanismos que generan desigualdad un modo de identificar la existencia de sistemas de dominación. Vale decir, en la medida que hay explotación o acaparamiento de oportunidades se da cuenta de la existencia de grupos que establecen y/o mantienen un marco de distribución, acumulación y apropiación favorable a sus intereses en detrimento de otros grupos que luchan o compiten por los bienes en cuestión, o sea, constituyen un sistema de dominación que se manifiesta en las condiciones o reglas que generan desigualdad.
- Los sistemas de dominación no se configuran de un modo homogéneo en el espacio social, sino que se diferencian tres tipos: autónomos, concatenados y matriciales concatenados, en donde el criterio principal es la presencia o ausencia dentro de su lógica operativa de la matriz institucional asociada a los bienes en disputa o competencia. Ésta no es una clasificación meramente analítica, sino que a través de distintos casos (intermediarios, industria maquiladora en Centroamérica, procesos de empoderamiento, entre otros) comprobamos que tiene una validez empírica precisa respecto a situaciones concretas de desigualdad: cada caso de sistema de dominación presenta condicionantes distintas que influyen en el modo en que éstos se configuran en cuanto a interrelaciones entre actores, reglas, representaciones sociales y luchas por mantener o modificar las reglas y sus consecuencias distributivas. Se podría argumentar que los sistemas de dominación concatenados y matriciales concatenados no son tipos distintos, sino que las dos caras de un mismo tipo de sistema de dominación. Esto es hasta cierto punto correcto, pero se plantean como distintos tipos a un mismo nivel analítico por cuanto tienen cierta autonomía

respecto de su funcionamiento interno, con componentes diferentes que les imprimen sus características principales.

- Un punto que evidencia la complejidad del problema tratado y plantea interesantes desafíos es aquél que dice que la distinción de la dominación en distintos tipos de sistemas se transforma en un sustituto, o bien alternativa, a la idea de una estructura global homogénea de dominación. En definitiva, más que hablar de estructuras homogéneas de dominación, se afirma que lo que existe es un solapamiento y articulación de diversos sistemas de dominación en torno a determinados recursos y beneficios vinculados por la dimensión institucional, más precisamente, por las reglas de dominación sobre situaciones de acción concretas actualizadas dentro de sistemas de dominación específicos. Además, distintos sistemas de dominación, concretados en espacios geográficos diversos, pueden reforzarse entre sí y operar “coordinadamente”, sean o no los mismos grupos los dominantes en cada uno de ellos. Con esto no se cae en una fragmentación del problema, al punto que los árboles no dejen ver el bosque. La caracterización de un conflicto central y una estructura de dominación que de cuenta de éste no se obvian en nuestro planteamiento —como se aprecia cuando se abordaron los problemas de ideología y hegemonía—, pero tampoco lo referimos a una suerte de “campo del poder” a lo Bourdieu o lucha de clases en sentido marxista, sino que lo que tenemos es un **esquema de orden general de dominación** fundado en reglas y sus consecuencias distributivas que operan sobre diversos recursos y beneficios articulados institucionalmente: **un mismo conjunto de reglas puede dar pie a una miríada de situaciones distintas de interrelación entre actores sociales, entre las cuales están los sistemas de dominación.** Dos precisiones al respecto. La primera es que hay conjuntos de reglas que facilitan más la emergencia de sistemas de dominación, por ejemplo, las reglas del mercado que ponen en una misma situación de negociación a actores con sustantivas diferencias en cuanto a recursos y capacidades. La segunda dice relación con que, por ejemplo, reglas como las del mercado de cariz neoliberal son de alcance global y que en este sentido, sumando y restando, constituyen un grupo dominante de orden general vinculado principalmente al capital económico en sus diversas formas. Es evidente que los esfuerzos unidos de cada uno de dichos grupos dominantes por mantener reglas, significan obstáculos para la modificación de las mismas y refuerzan su existencia y

que vía el “trabajo de representación” pueden configurarse como una clase social en términos de Bourdieu. No es esto lo que se está descartando, de otro modo no hablaríamos de flujos de intercambio y articulación entre sistemas de dominación; más bien, el planteamiento apunta a no aplicar modelos de interpretación de situaciones globales y generales de dominación, con un importante contenido de abstracción, a situaciones que se plantean de modos distintos en niveles más particulares y localizados. Sin duda, el modo en que hemos abordado el problema tiene su fuerte en este último nivel, y llega con mucha más dificultad al primero, no obstante, nos parece una estrategia que aún sus complicaciones, es capaz de mantener las particularidades de cada nivel de análisis o ámbito social al cual se aplica.

- En la misma línea que la conclusión anterior, los principales problemas de la investigación vienen del hecho de identificar con claridad cuáles y dónde se sitúan las matrices institucionales; es decir, el problema de que existen importantes reglas en la sociedad cuya matriz institucional es de carácter bastante difuso. Las matrices institucionales las definimos como un particular espacio social en el cual el resultado de la interacción entre los actores sociales son reglas, formales o informales, que actúan sobre las situaciones de acción que ocurren o pueden ocurrir en determinados ámbitos sociales. Esto es complicado porque a la hora de relacionar las matrices con dominación y desigualdad hay que dar cuenta de la complejidad de factores que influyen en la desigualdad, el solapamiento entre desigualdades y la dificultad para identificar relaciones directas entre reglas, sus consecuencias distributivas y situaciones de dominación concretas. Así, las disputas en torno a un bien en particular pueden estar reguladas por diversas reglas provenientes de distintas matrices. El resultado de esto es que no se pueden establecer relaciones lineales y unívocas entre actor-bien-reglas, sino que más bien se trata de relaciones múltiples organizadas dentro de una misma situación de acción, que es el espacio en donde se actualizan dichas relaciones y se hacen efectivas las reglas de dominación. Tal como se planteaba hacia el final de la investigación: los procesos de actualización de relaciones sociales en situaciones de acción no sólo invocan a determinados sistemas de dominación y la posición de los actores en ellos, sino que cada sistema de dominación se puede ver fortalecido o debilitado según los otros espacios sociales en que cada actor involucrado actúe. No obstante, aún con esta “salida”, el problema

no se simplifica para nada. Esta “salida” bien puede considerarse un desplazamiento desde la matriz más difusa hacia las reglas más específicas como estrategia metodológica para comprender las causas distributivas y grupos favorecidos a partir de éstas. Esto implicaría una suerte de genealogía de las reglas para identificar su matriz particular.

- Un tema no explícito en las hipótesis, pero sí presente a lo largo de la investigación es el de la democracia como régimen político y su relación con la desigualdad y dominación. En este sentido, a la luz de una dominación por la vía de reglas que operan sobre situaciones de acción en torno a conflictos distributivos, se afirma que la democracia no lleva de un modo automático a la igualdad por su simple profundización, pero que tampoco ésta es mera expresión de estructuras de dominación. La democracia le imprimiría cierta especificidad al modo de operar de los sistemas de dominación. Su constitución misma posibilita caminos para la igualdad o equidad, pero también para legitimar desigualdades. Sistemas de dominación que funcionen bajo la lógica democrática de decisión son distintos a otros que no lo hacen. Así mismo, en un plano más institucional (leyes), lo que ocurra en el campo político tiene trascendentes implicancias para la desigualdad (espacio de matrices institucionales). Con esto nos referimos a la “tensión” entre sistemas de dominación y el ámbito político democrático, en cuanto a posibles contradicciones entre un poder que necesita legitimarse constantemente como el político-democrático y otro que no lo necesita, pero que en su operar puede minar la legitimidad y estabilidad del primero; o bien, desde el primero minar o fortalecer la estabilidad del segundo vía modificaciones a los esquemas distributivos y la forma de organizar la desigualdad social favorables a un grupo sobre otros. La inestabilidad en Latinoamérica sirve de base para identificar estas relaciones de tensión, pero también de acoplamiento entre democracia y sistemas de dominación.

Si bien las conclusiones representan resultados puntuales que apoyan y sustentan las hipótesis de trabajo, los puntos “fuertes” del análisis, es innegable que no cierran de ningún modo el tema en cuestión, al contrario, como ya se ha señalado, abren muchas interrogantes y desafíos para poder generar un marco más completo y práctico para poder enfrentar los problemas de dominación y sus efectos sobre la desigualdad en América Latina. En particular, poder aplicar comparativamente en terreno, en casos

específicos, las distinciones analíticas sobre sistemas de dominación y ver sus efectos concretos sobre el bienestar y posición de las personas en la estructura social, se vuelve una necesidad para poder enriquecer y eventualmente corregir algunos supuestos e ideas que apoyan las ideas centrales de la investigación. Por ejemplo, un estudio de caso sin duda nos arrojaría interesantes resultados en cuanto a cómo se articulan distintos tipos de sistemas de dominación en diferentes o en un mismo nivel; en cuanto al grado de conciencia de los actores de las barreras que cada sistema impone a sus estrategias; o en cuanto a las reglas específicas que dan forma y ayudan a estructurar a los sistemas de dominación. No podemos desconocer este desafío, ni tampoco ignorar u olvidar los límites a las experiencias que hemos considerado “dentro” del marco de análisis. Como ya se señaló más arriba, quizás el ámbito local rural latinoamericano sea el terreno más fértil para profundizar el análisis y ponerlo en práctica. Esto no implica un alejamiento de otros ámbitos y niveles, sino que simplemente señala el nicho que, dadas las experiencias existentes, nos parece más *ad hoc* para aplicar las distinciones elaboradas hasta ahora.

Por otro lado, más allá de los desafíos que nos quedan pendientes, vemos en el desarrollo de la investigación una respuesta coherente y precisa a la pregunta que fue el eje de trabajo: ¿Qué configuración adopta la dominación entroncada con desigualdades en América Latina? Esto se logró a la vez que se fueron cumpliendo los objetivos específicos que nos planteamos en un comienzo. Se desarrolló el concepto de dominación en función de relevar su capacidad analítica respecto a situaciones de desigualdad y a partir de esto se explicó cómo es que se entroncan sistemas de dominación y desigualdad. La estrategia metodológica fundamental fue la distinción entre tipos de sistemas de dominación y se recurrió a experiencias concretas para apoyar esta distinción, principalmente, a partir de las estrategias y reglas presentes en dichas experiencias orientadas al cambio o *status quo* de los sistemas de dominación. Esto nos lleva a decir, en definitiva, que se ha logrado relevar la riqueza heurística del concepto de dominación, para comprender cómo es que se relacionan algunos grupos sociales que operan en espacios sociales caracterizados por la desigualdad y la disputa, en torno a la adquisición de control o acceso a determinados bienes en detrimento de otros grupos sociales.

BIBLIOGRAFÍA

Abramovay R., Bengoa J., Berdegué J., Escobal J., Ranaboldo C., Munk Ravnborg H., Schejtman A. (2006). *Movimientos sociales, gobernanza ambiental y desarrollo territorial*. Disponible en:

<http://www.rimisp.cl/getdoc.php?docid=5430>

Acemoglu D., Robinson J. (2006). *Persistence of power, elites and institutions*. National Bureau Of Economic Research. Disponible en:

<http://www.nber.org/papers/w12108.pdf>

Adel Mirza Ch. (Autor/ed)(2006). *Movimientos sociales y sistemas políticos en América Latina: La construcción de nuevas democracias*. Buenos Aires, Argentina: CLACSO.

Anastasia F. (2000). *Responsabilización por el Control Parlamentario*. Disponible en:

<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CLAD/UNPAN000180.pdf>

Atria R. (2004). *Estructura ocupacional, estructura social y clases sociales*. SERIE Políticas Sociales. Santiago, Chile: CEPAL.

Auyero J. (2004). "Política, dominación y desigualdad en la Argentina contemporánea. Un ensayo etnográfico". *Revista Nueva Sociedad* 193: 133-45. Caracas, Venezuela.

Banco Mundial (2004). *Desigualdad en América Latina y el Caribe: ¿Ruptura con la historia?* Resumen. Disponible en:

[http://wbi018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831005ce0eb/bd924be72e6e3df685256db700526af0/\\$FILE/Inequality_in_LAC_Summary_spa.pdf](http://wbi018.worldbank.org/lac/lacinfoclient.nsf/1daa46103229123885256831005ce0eb/bd924be72e6e3df685256db700526af0/$FILE/Inequality_in_LAC_Summary_spa.pdf)

_____ (2006). *Informe sobre el desarrollo mundial 2006: Equidad y desarrollo. Panorama general*. Washington, D.C.: Banco Mundial.

Baño R. (1995). "El nuevo carácter del apoliticismo". *Serie de Estudios Políticos* N° 33. Flacso-Chile.

_____ (2001). "Sin ánimos de impugnar a nadie: Transformaciones políticas recientes". *Revista de Sociología* 15: 57-78. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile. Santiago, Chile.

Bardham P. (2001). "Entendiendo el subdesarrollo: Retos de la economía Neoinstitucional desde el punto de vista de los países pobres". *Revista Instituciones y Desarrollo* 10: 73-102. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya. España.

Disponible en:

<http://www.iigov.org/id/attachment.drt?art=187460>

Barreda M. (2004). "Democratización y desarrollo en América Latina: El peso de la desigualdad y la informalidad". *Documentos de Trabajo 1*. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya. España. Disponible en:

<http://www.iigov.org/wp/attachment.drt?art=13111>

Barreda M., Costafreda A. (2004). "La contribución de las instituciones políticas a la superación de las desigualdades: Un balance de la democratización latinoamericana". *Revista Instituciones y Desarrollo* 16: 15-48. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya. España. Disponible en:

<http://www.iigov.org/id/attachment.drt?art=22661>

Barret M. (2004). "Ideología, política y hegemonía: De Gramsci a Laclau y Mouffe". En: *Ideología. Un mapa de la cuestión*. Argentina: Fondo de Cultura Económica; 263-95.

Batthyány K., Cabrera M., Macadar D. (2004). *La pobreza y la desigualdad en América Latina*. Uruguay: Instituto del Tercer Mundo. Disponible en:

<http://www.socialwatch.org/en/informelmpreso/images/otrasPublicaciones/ZOOM-04-esp.pdf>

Beck U. (1990). *La invención de lo político*. Argentina: Fondo de Cultura Económica.

Berry A. (2003). "Respuestas de política a los problemas de pobreza y desigualdad en el mundo en desarrollo". *Revista de la CEPAL* 79: 101-15. CEPAL.

Bobbio N. (1986). "Democracia y pluralismo". *Revista de Ciencia Política VIII (1-2)*. Chile. Disponible en: <http://www.puc.cl/icp/revista/pdf/rev81-2/ar6.pdf>

Bookchin M.(1993). "Sociedad, política y Estado". En: *La sociedad contra la política*. Uruguay: Editorial Nordan-Comunidad.

Borón A. (2000). *Tras el búho de Minerva: Mercado contra democracia en el capitalismo de fin de siglo*. Argentina: Fondo de Cultura Económica.

_____ (2003). "Entre Hobbes y Friedman: Liberalismo económico y despotismo burgués en América Latina". En: *Estado, capitalismo y democracia en América Latina*. Disponible en: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/estado/capituloll.pdf>

Bourdieu P. (1984). "Espacio social y génesis de clases". En: *Sociología y cultura*. España: Grijalbo.

_____ (1991). "Estructura, habitus, prácticas". En: *El sentido práctico*. Madrid, España: Taurus; 91-111.

_____ (1997). *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Capítulos I y IV. Barcelona, España: Editorial Anagrama S.A.

_____ (2000). *Cosas dichas*. Barcelona, España: Editorial Gedisa.

_____ (2001). "Las formas del capital. Capital económico, capital cultural y capital social". En: *Poder, derechos y clases sociales*. España: Editorial Desclée de Brouwer; 131-64.

Carpio P. (2006). *Tejiendo un nombre. La Experiencia de las Mujeres Artesanas de Paja Toquilla de Chordeleg - Ecuador*. Grupo Chorlavi. Disponible en: http://www.grupochorlavi.org/Mercados/Doc/046-04-EC_InfoFinal.pdf

Castoriadis C. (1993). "Naturaleza y valor de la igualdad". En: *La sociedad contra la política*. Uruguay: Editorial Nordan-Comunidad.

CEPAL (2004). *Panorama social de América Latina 2004*. Noviembre 2004. CEPAL. Disponible en:
<http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/20386/P20386.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/tpl/top-bottom.xslt>

CLAD (2000). *La responsabilización -accountability- en la nueva gestión pública latinoamericana*. Disponible en:
<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/CLAD/UNPAN000178.pdf>

Cunill N. (1997). "Lo público y las relaciones Estado/sociedad". En: *Repensando lo público a través de la sociedad*. Venezuela: Editorial Nueva Sociedad, CLAD.

_____ (2000). *Responsabilización por el control social*. Disponible en:
<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/clad/unpan000183.pdf>

Dahl R. (1989). *La poliarquía: Participación y oposición*. Madrid, España: Tecnos.

Dahrendorf R. (1962). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*. Madrid: Ediciones RIALP.

De Vega P. (1998). *Legitimidad y representación en la crisis de la democracia actual*. Working Paper N°141. España: Universidad Complutense de Madrid. Disponible en:
http://www.diba.es/icps/working_papers/docs/WP_I_141.pdf

Durstewitz P., Escobar G. (2006). *La vinculación de los pequeños productores rurales a los mercados*. Grupo Chorlaví. Disponible en:
<http://www.grupochorlavi.org/Mercados/Doc/earte.pdf>

Fitoussi J-P. (2004). *La democracia y el mercado*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

Fleury S. (2004). "Construcción de ciudadanía en entornos de desigualdad". *Revista Instituciones y Desarrollo* 16; 133-70. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya. España. Disponible en:

<http://www.iigov.org/id/attachment.drt?art=13467>

Garretón M. A. (1999). *Democracia y democratización*. México: UNAM.

_____ (2000). *Política y sociedad entre dos épocas: América Latina en el cambio de siglo*. Argentina: Homo Sapiens Ediciones.

_____ (2002). "La transformación de la acción colectiva en América Latina". *Revista de la CEPAL* 72: 7-24.

_____ (2004). "La indispensable y problemática relación entre partidos y democracia en América Latina". En: *La democracia en América Latina. Ideas para el debate (PNUD)*. Buenos Aires, Argentina: Aguilar, Altea, Alfaguara.

Gaxie D. (2004). *La democracia representativa*. Santiago, Chile: LOM Ediciones.

Giddens A. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Capítulos 6 y 7. Madrid, España: Alianza.

Godoy O. (2001). "Representación y democracia". *Revista de Ciencia Política* XXI (2). Santiago, Chile. Disponible en:

<http://www.puc.cl/icp/revista/pdf/rev212/ar2.pdf>

Gramsci A. (s/a). *Política y sociedad*. Chile: Centro Gráfico.

Graña F. (2005). "Diálogo social y gobernanza en la era del "Estado mínimo". Introducción. *Papeles de la Oficina Técnica* 16. Cinterfor/OIT. Montevideo, Uruguay. Disponible en:

<http://www.cinterfor.org.uy/public/spanish/region/ampro/cinterfor/publ/papel/16/pdf/intro.pdf>

Hermet, Guy (2000) Democratizar la democracia: el desafío latinoamericano. *Revista de Ciencia Política XX (2)*. Disponible en:

<http://www.puc.cl/icp/revista/pdf/rev202/ar1.pdf>

_____ (2001). "El principio de representación: Contextos y críticas". *Revista de Ciencia Política XXI (2)*. Santiago, Chile. Disponible en:

<http://www.puc.cl/icp/revista/pdf/rev212/ar1.pdf>

Hopenhayn M. (2001). "Viejas y nuevas formas de la ciudadanía". *Revistas de la CEPAL 73: 117-28*.

Knight J.(2004). *Institutions and social conflict*. Capítulo 2. Cambridge: Cambridge University Press.

Latinobarómetro (2004). *Informe-Resumen. Latinobarómetro 2004. Una década de mediciones*. Corporación Latinobarómetro. Santiago, Chile. Disponible en:

www.purochile.org/inf2004I.pdf

_____ (2005). *Informe Latinobarómetro 2005*. Corporación Latinobarómetro. Santiago, Chile. Disponible en:

www.emol.com/noticias/documentos/pdfs/Informe_LB_2005.pdf

Lefort C. (1993). "Democracia y representación". En: *La sociedad contra la política*. Uruguay: Editorial Nordan-Comunidad.

Macías-Aymar I. (2004). "¿La desigualdad de ingresos limita la capacidad de la democracia? Primeros resultados". *Revista Instituciones y Desarrollo 16: 249-78*. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, España. Disponible en:

<http://www.iigov.org/id/attachment.drt?art=79106>

Macpherson C.B. (1994). *La democracia liberal y su época*. Argentina: Alianza Editorial.

Manin B. (1998). *Los principios del gobierno representativo*. España: Alianza Editorial.

Martínez R. (1999). *Estructura social y estratificación: Reflexiones sobre las desigualdades sociales*. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila Editores.

Moya C.(1982). "Poder y conflicto social: Crítica a la teoría de la dominación". En: *Teoría sociológica*. Madrid, España: Taurus; 106-28.

North D. (1994). "Economic performance through time". *The American Economic Review* 84 (3): 359- 68. Traducción: Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural (Rimisp).

O'Donnell G. (1977). "Apuntes para una teoría del Estado". *Documento CEDES/GE CLACSO/Nº9*. Buenos Aires, Argentina. Disponible en:
http://www.preac.unicamp.br/arquivo/materiais/txt_apoio_odonnell.pdf#search=%22APUNTES%20PARA%20UNA%20TEORIA%20de%20donnell%22

Olson M. (1971). *The logic of collective action. Public goods and the theory of groups*. Capítulo 1A. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Oro L. (2003). *¿Qué es la política?* Santiago, Chile: RIL Editores.

Ossowski S. (1972). *Estructura de clases y conciencia social*. Barcelona: Editorial Península.

Ostrom E. (1983). "The elements of an action situation. Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Bloomington, Indiana". *Series Working Paper W83-23*. Disponible en:
<http://dlc.dlib.indiana.edu/archive/00000740/00/EOEL83AA.pdf>

_____ (2005). "Understanding the diversity of structured human interactions". En: *Understanding institutional diversity*. Princeton University Press; 3-33.

Ostrom E., Ahn T.K. (2003). "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: Capital social y acción colectiva". *Revista Mexicana de Sociología* 65 (1): 155-233.

Oxhorn P. (2001). "Desigualdad social, sociedad civil y los límites de la ciudadanía en América Latina". *Economía, Sociedad y Territorio III (9): 153-95*. Disponible en: <http://www.cmq.edu.mx/documentos/Revista/revista9/est9trad.pdf>

Paramio L. (2002). *Decisión racional y acción colectiva*. CSIC, Madrid: Unidad de Políticas Comparadas. Disponible en: www.iesam.csic.es/doctrab1/decision.pdf

Pérez E. (2005). "Desafíos sociales de las transformaciones del mundo rural: Nueva ruralidad y exclusión social". *Chile rural: Un desafío para el desarrollo humano. Temas de Desarrollo Humano Sustentable 12; 17-32*. PNUD.

Poteete A., Ostrom E. (2003). "In pursuit of comparable concepts and data about collective action". *CAPRI Working Paper 29*. "International Forestry Resources and Institutions (IFRI) Research Program". *Workshop in Political Theory and Policy Analysis, Indiana University*. Disponible en: www.capri.cgiar.org/pdf/capriwp29.pdf

Petras J., Veltmeyer H. (2005). *Movimientos sociales y poder estatal*. México: Editorial Lumen.

PNUD (2004). *La democracia en América Latina. Hacia una democracia de ciudadanos y ciudadanas*. New Cork: PNUD.

_____ (2005). *Informe sobre Desarrollo Humano 2005*. New Cork: PNUD.

Przeworski A. (1990). *Capitalismo y socialdemocracia*. México: Alianza Editorial Mexicana.

_____ (1995). *Democracia y mercado*. Gran Bretaña: Cambridge University Press.

_____ (1998a). "Democracia y representación". *Revista del CLAD Reforma y Democracia 10*. Caracas.

_____ (1998b). "El Estado y el ciudadano". *Revista Política y Gobierno* V, (2).

Przeworski A. (Coord.) (1998). *Democracia sustentable*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.

Pulgar-Vidal M. (2005). *Gobernanza ambiental descentralizada: Oportunidades para la sostenibilidad y el acceso a los recursos naturales para los territorios rurales pobres*. 1° ed. Grupo Chorlavi. Disponible en:

<http://www.grupochorlavi.org/gad/Prueba%20español.pdf>

Ramírez E., Pino R., Escobar G., Quiroz O., Ruiz R., Sarmiento L. *et al.* (2007). *Experiencias de territorios rurales pobres y tradicionalmente marginados de América Latina y el Caribe que han tenido éxito en vincularse a mercados dinámicos*. 1° ed. Grupo Chorlavi.

Ramírez E., Berdegué J. (2003). *Acción colectiva y mejoras en las condiciones de vida de poblaciones rurales*. 1ª ed. Grupo Chorlavi. Disponible en:

http://www.grupochorlavi.org/ac/folleto_pdf/Folleto_AC_SP_Web2.zip

Reisman D. (1990). *Theories of collective action: Downs, Olson and Hirsch*. Capítulo 4. New York: St. Martin's Press.

Rodrik D., Subramanian A. (2003). *La primacía de las instituciones*. Disponible en:

http://www.cipe.org/regional/lac/perspectiva4pdf/22_primacia.pdf

Roemer J. (2000). *Variantes de la igualdad de oportunidades*. Disponible en:

<http://www.fractal.com.mx/F16roeme.html>

Rojó R. E. (2005). "Por una sociología jurídica, del poder y la dominación". *Sociologías, Porto Alegre* 7(13): 36-81. Disponible en: www.scielo.br/pdf/soc/n13/23556.pdf

Ruiz C. (2003). "Un desafío del pensamiento latinoamericano ante la transformación reciente". *Revista de Sociología* 17: 48-78. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile. Santiago, Chile.

Ruiz R. (2006). *El Cacao: Impulsor del desarrollo integral en la Amazonía Peruana*. Grupo Chorlavi. Disponible en:

http://www.grupochorlavi.org/Mercados/Doc/080-04-PE_InfoFinal.pdf

Ruiz C. (1992). "Las teorías de la democracia y el concepto de lo político". *Revista de Ciencia Política* XIV(1-2). Santiago, Chile. Disponible en:

<http://www.puc.cl/icp/revista/pdf/rev141/ar1.pdf>

Sartori G.(1992). *Elementos de teoría política*. España: Alianza Editorial.

Schejtman A., Berdegué J. (2004). "Desarrollo territorial rural". *Debates y Temas Rurales* 1. Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural - RIMISP. Disponible en:

<http://www.rimisp.org/getdoc.php?docid=870>

Sen A. (1995). "Pobreza y riqueza". En: *Nuevo examen de la desigualdad*. Madrid, España: Alianza; 119-33.

Sojo C. (2002). "La noción de la ciudadanía en el debate latinoamericano". *Revista de la CEPAL* 76: 25-38.

Sorj B. (2005). *La democracia inesperada*. Buenos Aires, Argentina: Prometeo libros y Bonaniae Libris.

Stoker G. (1998) "El 'buen gobierno' como teoría: Cinco propuestas". *Revista Internacional de Ciencias Sociales* 155. Disponible en:

<http://www.unesco.org/issj/rics155/stokerspa.html#gstle>

Strasser C.(2000). *Democracia y Desigualdad. Sobre la "democracia real" a fines del siglo XXI*. Buenos Aires, Argentina: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, CLACSO.

Disponible en:

<http://www.clacso.org/wwwclacso/espanol/html/biblioteca/fbiblioteca.html>

Tilly Ch. (1995). *La democracia es un lago*. Disponible en:

<http://www.insumisos.com/Articulos/La%20democracia%20es%20un%20lago.pdf>

_____ (2000). *La desigualdad persistente*. Argentina: Ediciones Manantial.

Torres C. A. (1996). *Las secretas aventuras del orden. Estado y educación*. Buenos Aires, Argentina: Miño y Dávila Editores.

Van Parijs P. (1992). *¿Qué es una sociedad justa?* Buenos Aires, Argentina: Ediciones Nueva Visión.

Weber M. (1983). "La política como profesión". En: *Trabajo intelectual como profesión*. España: Bruguera; 61-156.

Weber M. (1997). *Economía y sociedad*. Colombia: Fondo de Cultura Económica.

Wright E.O. (1992). "Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases". *Revista Zona Abierta* 59/60. Madrid.

_____ (1999). *Metatheoretical Foundations of Charles Tilly's, Durable Inequality*. Disponible en:

www.ssc.wisc.edu/~wright/Tilly.PDF

Žižek S. (2004). "El espectro de la ideología". En: *Ideología. Un mapa de la cuestión*. Argentina: Fondo de Cultura Económica; 7-42.