

Reflexiones en torno a las metástasis de las desigualdades en las estructuras educativas latinoamericanas

Reflections on the metastasis of inequalities in Latin American educational structures

Ruben Kaztman [1]

Resumen

En las grandes ciudades de América Latina los avances de la mercantilización en el acceso a servicios básicos y en las operaciones inmobiliarias que distribuyen la población en distintas zonas de residencia producen grietas profundas en el tejido social. Pese a la gravedad del impacto de estos fenómenos en el tono de la convivencia urbana, hay un déficit de reflexiones al rededor a los mecanismos que conectan las desigualdades económicas con las segmentaciones y segregaciones en los servicios y en los lugares de residencia. El presente ensayo aporta a la reducción de esas carencias discutiendo los mecanismos macro y micro sociales que intervienen en la relación entre desigualdades económicas y desigualdades educativas. Como conclusión sugiere algunas prioridades para una agenda académica regional orientada a mejorar nuestro conocimiento de esas relaciones.

Palabras clave: desigualdades económicas; mercantilización; segmentación educativa; metástasis.

Abstract

A trend of increasing commodification in the access to basic services and real estate operations that distribute the population over different residence areas have been eroding the urban social tissue in the majority of the large Latin American cities. In spite of the seriousness of the damage that commodification causes to the tone of urban coexistence, there is a clear deficit with regard to reflections on mechanisms that connect economic inequalities with segmentation and segregation processes in services and places of residence. By discussing the macro- and micro-social mechanisms that intervene in the relation between economic and educational inequalities, the present essay contributes to reduce this deficit. To conclude, the paper suggests some priorities for a regional academic agenda that aims to improve our knowledge of that relation.

Keywords: *economic inequalities; commodification; educational segmentation; metastasis.*



Introducción

Hace ya una década publicamos con algunos colegas el informe *Las metas del milenio y sus enemigos: la metástasis de la desigualdad y la impotencia estatal en América Latina* (Filgueira, Errandonea y Kaztman, 2008). Inspirados en unos pocos aunque abigarrados párrafos de un libro de Albert O. Hirschman (1977), en dicho informe advertíamos que en los países de la región era cada vez más notorio el desvanecimiento progresivo de la calidad atribuida a los bienes públicos, proceso que favorecía, en las elites y en los sectores medios, una percepción de las alternativas privadas como plausibles y muchas veces como única opción. También señalábamos que la estratificación entre servicios públicos y privados – así como las dificultades para desarmar los mecanismos que, de manera lenta, inexorable y poco visible van ensanchando brechas y reforzando bloqueos a la movilidad social – abonan dinámicas perversas de reproducción ampliada de las desigualdades económicas.

El presente artículo profundiza el examen de algunos de los mecanismos entonces aludidos. Me refiero a los mecanismos que motorizan la penetración de las desigualdades económicas en aquellas estructuras sociales que producen y distribuyen activos en capital humano y en capital social cruciales para el acceso al bienestar. Los requerimientos editoriales en cuanto a la extensión del documento, y mi convencimiento de la creciente centralidad de la educación en la conformación de los sistemas de estratificación, confluyeron en este caso para limitar el

contenido del artículo a los posibles impactos de las desigualdades de ingreso y riqueza en las estructuras educativas urbanas.

Sobre el uso de una analogía biológica

En el título de este documento utilizo el término “metástasis”. En las ciencias biológicas, la “metástasis” alude a los procesos que, a través del sistema sanguíneo o linfático, trasladan células desde un tumor cancerígeno primario a otros órganos o tejidos del cuerpo donde forman nuevos tumores.

¿Por qué utilizo esta particular analogía biológica en el título del documento? Las analogías son recursos discursivos que facilitan la transmisión de procesos complejos. Para que cumplan esa función se requieren al menos tres condiciones: afinidad, familiaridad y potencial heurístico. Esto es, las situaciones a las que se refieren deben desplegarse con una lógica similar a la del proceso que examinamos; deben resultar lo suficientemente familiares a nuestra audiencia como para que su comprensión no requiera mayores explicaciones y deben sugerir preguntas útiles para iluminar nuevos senderos en nuestra exploración analítica.

A mi entender, la noción de “metástasis” cumple esas condiciones. En particular, sugiere caminos fértiles para explorar la malignidad de la relación entre las desigualdades económicas y la estructura social. Tres interrogantes ayudan a entrever la fertilidad de la aplicación de la idea de metástasis a las consecuencias de las desigualdades económicas en el cuerpo social: 1) ¿cuál es el nivel de las desigualdades de ingreso o de riqueza a partir del cual se producen cambios

importantes en la frecuencia con que dichas desigualdades desbordan las fronteras del mercado hacia otros ámbitos de la sociedad?; 2) ¿cuál es el umbral de penetración de las desigualdades económicas en las estructuras sociales que opera como punto de inflexión en cuanto a la malignidad de sus consecuencias?; 3) ¿cuáles son los anticuerpos comunitarios o políticos que ayudan a neutralizar o a amortiguar la virulencia de los desbordes de las desigualdades económicas?

En resumen, asumo la idea de "metástasis" como una guía útil para la exploración de aspectos poco visibles de los mecanismos que intervienen en el traslado de desigualdades económicas a desigualdades sociales, y que, como tal, ilumina aspectos de esa dinámica que permanecen usualmente en las sombras.

Contenido del documento

El documento se ordena del modo siguiente. En primer lugar comento aspectos de las matrices socioculturales de los países de la región (o de zonas dentro de los países) que ayudan a interpretar diferencias en la intensidad con que se produce la diseminación de las desigualdades en las estructuras educativas. Segundo, presento una síntesis de las tendencias recientes de las desigualdades económicas en América Latina. Tercero, discuto posibles consecuencias sociales negativas, tanto de los niveles de desigualdades económicas como de sus grados de diseminación en ámbitos distintos de aquel donde se generaron. Cuarto, analizo aspectos del avance de las desigualdades económicas

sobre las estructuras de oportunidades educativas. Concluyo sugiriendo algunas prioridades para una agenda académica regional orientada al conocimiento de la naturaleza y de las consecuencias sociales de las desigualdades económicas.

Sobre la naturaleza de las matrices socioculturales nacionales. Impactos micro y macro sociales

Las desigualdades de ingreso siempre inciden en el diseño de las estructuras de oportunidades de acceso al bienestar (educación, salud, vivienda, seguridad, esparcimiento, etc.). La índole más o menos patógena de esa incidencia depende de la robustez de los anticuerpos socio-políticos que se activan en cada sociedad para neutralizar o amortiguar las fuerzas que alimentan la reproducción ampliada de las desigualdades.

Al respecto, cabe reconocer que si bien toda sociedad dispone de dispositivos inmunológicos que se activan para proteger el orden social, lo que se protege puede variar cuando se trata de sistemas con fuerte énfasis en las jerarquías o cuando se trata de sistemas con fuerte énfasis en la igualdad. En el primer caso, los dispositivos se activan preferentemente ante amenazas a la legitimidad de las pretensiones de superioridad social de los de arriba. En el segundo, ante amenazas a la legitimidad del ejercicio universal de los derechos ciudadanos, las que se enfrentan, entre otros medios, con invocaciones a la igualdad en el trato con

independencia de la posición de las personas en la jerarquía social, así como con resultados empíricos acerca de una asociación positiva entre la salud del tejido social y la equidad en la distribución de los frutos del crecimiento económico.

La observación atenta a situaciones micro o macro sociales permite descubrir la prevalencia de uno u otro tipo de matriz sociocultural en diversas facetas del funcionamiento de las sociedades. A nivel micro social podemos encontrar señales de asimetrías en el trato cotidiano entre miembros de clases diferentes que se manifiestan, entre otras formas, en la apropiación privada de espacios públicos, en una alta tolerancia a las desigualdades, en la sumisión o servilismo de “los de abajo” ante la prepotencia de “los de arriba”, en la convicción que muestran “los de arriba” acerca de la legitimidad de sus pretensiones de superioridad social, y en una persistente resistencia a examinar la genética elitista. Los interesados en los detalles de esas actitudes y comportamientos en distintos países de la región disfrutarán del extenso intercambio sobre el significado cultural de “microescenas” que protagonizaron Guillermo O’Donnell, Roberto Damatta y J. Samuel Valenzuela (1989).

A nivel macro los correlatos de la jerarquía social se manifiestan principalmente en la profundidad con que los valores que legitiman las pretensiones de superioridad de “los de arriba” penetran la estructura y el funcionamiento de las instituciones más importantes de cada país y, en particular, de las administraciones de justicia.

La calidad del vínculo entre las clases sociales es una de las áreas en la que la influencia de las matrices socioculturales jerárquicas sobre la vida ciudadana se manifiesta con mayor claridad e intensidad. Dicha influencia se puede inferir de las diferencias en cuanto al grado en que se naturalizan desigualdades, tanto en el trato cotidiano entre miembros de distintas clases, como en la relación de cada clase con las instituciones y los bienes públicos. En última instancia, el grado de naturalización de las desigualdades, y la consecuente ausencia o debilidad de los cuestionamientos a la jerarquía social, reafirma y legitima los valores en que se sustenta dicha jerarquía.¹

Cuando se observan estas realidades se debe tener en cuenta que los procesos de modernización van modificando los criterios utilizados como sustento de la legitimidad de las jerarquías sociales. Así, criterios de adscripción tales como características de la familia de origen, el género, o el color de la piel, van siendo reemplazados por criterios que aluden a logros individuales y, en particular, al tipo de logros en los que se manifiestan las diferencias en niveles de ingreso o riquezas. Por esta vía, las posturas meritocráticas aportan a la legitimidad de los procesos de segmentación y segregación que desencadena la mercantilización en el acceso a fuentes importantes de capital humano y de capital social, como son, entre otras, los servicios de educación, de salud y los entornos comunitarios de los lugares de residencia.

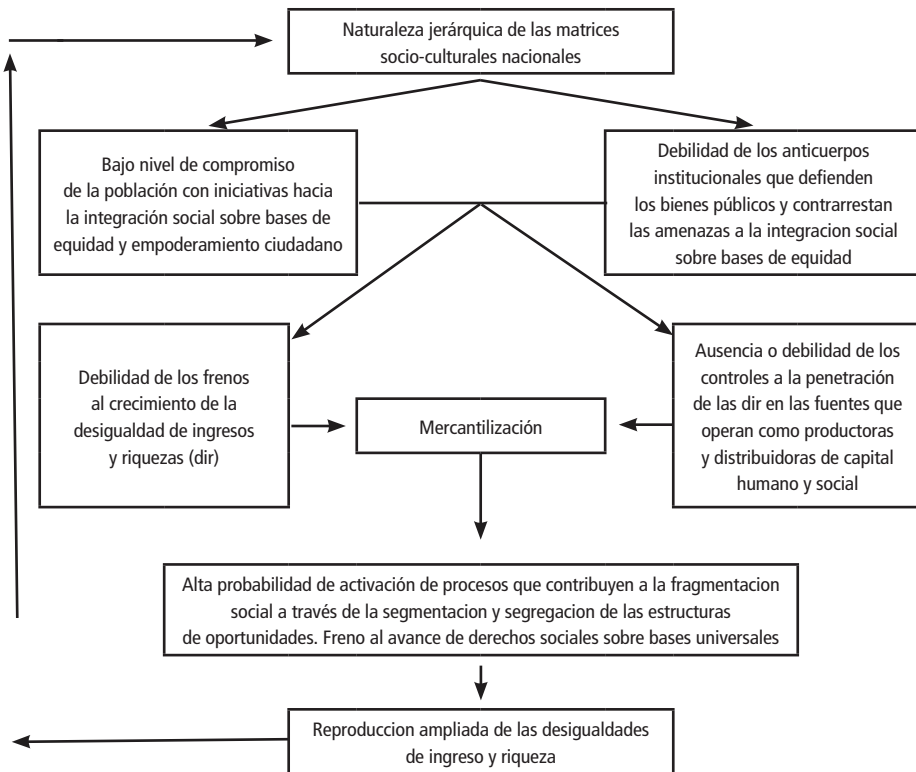
El reconocer que el contenido de las matrices socioculturales nacionales puede

actuar a favor o en contra de la diseminación de las desigualdades económicas en la estructura social debería estimular a los estudiosos del tema a comenzar sus trabajos con una consideración detallada del carácter más jerárquico o más

igualitario de la matriz sociocultural dominante en el contexto que analizan.

La Figura 1 resume el eslabonamiento causal entre las principales variables consideradas.

Figura 1 – Esquema de análisis de los factores que favorecen la metástasis de las desigualdades económicas en la estructura social



Tendencias recientes de las desigualdades económicas en América Latina

Reputados organismos internacionales coinciden en señalar que la región muestra un descenso de los indicadores más conocidos de la desigualdad de ingresos. El mayor descenso se habría producido durante el *commodity boom*, en un contexto global que favoreció, entre el 2004 y el 2013, una notable elevación de los precios de los productos básicos. En ese periodo la región creció a una tasa promedio anual del 4%, muy superior a la registrada entre 1970 y 2004, cuando las tasas promedio anuales no superaron el 1% (Cepal, 2018).

Los datos de distribución del ingreso para períodos más acotados corroboran esa realidad. Por ejemplo, entre 2008 y 2012 fueron 14 de 15 países estudiados los que mostraron una reducción del índice Gini. Y aun entre el 2012 y el 2015 fueron 11 de 15 países los que mantuvieron esa tendencia. Otras medidas, como las que surgen de los datos que comparan los ingresos medios del primer quintil de los hogares con los del quinto quintil, arrojan resultados similares.

Cuando se analiza la distribución funcional del ingreso – esto es, cuando se asignan las rentas a los factores que intervienen en los procesos de producción, como el capital y el trabajo –, el panorama se modifica de manera significativa. La desagregación de las cifras de la evolución de la distribución funcional del ingreso muestra que, entre el 2002 y el 2014, el crecimiento de la masa salarial en el PIB sólo se materializó en 5 de 13 países (Cepal, op. cit.).

La discrepancia entre las medidas mencionadas lleva a cuestionar cuánto de la mejoría en la distribución del ingreso de los hogares podría atribuirse a mejoras en los salarios, cuánto a cambios en las tasas de participación o en los índices de multiempleo en los hogares de menores recursos, y cuánto a factores institucionales como el establecimiento de transferencias monetarias no contributivas a hogares con niños o adultos mayores, o a progresos en convenios laborales alrededor del salario mínimo o de la negociación colectiva.

La constatación de un alza significativa en los porcentajes del gasto social sobre el PIB, cifras que entre 2000 y 2015 pasaron, para toda la región, del 11% al 14.5%, abona la sospecha que los cambios en los programas sociales que tienen que ver con la cobertura y monto de las jubilaciones así como con la creación de nuevos tipos de subsidios o transferencias condicionadas a las familias de bajos ingresos, pueden haber hecho un aporte importante al mejoramiento de la distribución del ingreso de los hogares.

Otra fuente para observar la evolución de las desigualdades en la región son los datos sobre la concentración de la riqueza y la distribución de activos. Aunque la información es escasa, todo parece indicar a que las desigualdades de ingreso son substancialmente menores a las desigualdades de riqueza. Estas últimas son más profundas y más estables que las de los ingresos, y, como se sabe, mucho más difíciles de investigar y de modificar.

El Global World Report (2016) revela, por ejemplo, que el 1% de la población mundial concentra la mitad de los activos físicos y financieros del planeta. El World Inequality

Report (2018) muestra que si bien en Estados Unidos el 1% superior en la distribución del ingreso se queda con el 20% del ingreso nacional, también se apropia del 42% de la riqueza producida en el país. En América Latina, México aparece con una formidable concentración de esos activos, lo que se refleja en un coeficiente Gini de 0.79 (Castillo Negrete, 2017).

Para concluir este punto cabe mencionar que los datos comparativos sobre desigualdades que se encuentran publicados corresponden al nivel nacional. Cuando se trata de interpretar las diferencias en las distribuciones de ingreso entre distintas áreas de un país, parece prudente tomar en cuenta las peculiaridades de la composición sectorial del empleo en las grandes ciudades. Nótese al respecto que los sectores de producción de bienes y servicios que presentan una relativamente mejor distribución funcional de los ingresos, como es el caso de los servicios sociales y los organismos estatales, y, en menor medida, de la construcción y la industria, se localizan en los centros urbanos. Pero que es también en las ciudades de gran porte donde se localizan servicios que, como los financieros, los de seguros y los inmobiliarios, exhiben la peor distribución funcional del ingreso.

Efectos directos e indirectos de las desigualdades de ingreso y riqueza sobre la salud del tejido social

La literatura sobre las consecuencias de las desigualdades económicas para la salud del

tejido social distingue dos áreas de debate. Una tiene que ver con los efectos directos, la otra con los efectos indirectos, de las desigualdades económicas sobre el tono de la convivencia social.

Efectos directos

Las evaluaciones del carácter más o menos virtuoso o más o menos maligno de los efectos directos de las desigualdades de ingreso y de riqueza sobre la calidad de las relaciones entre desiguales se mueven entre dos posiciones extremas.

Uno de los polos destaca las virtudes de la desigualdad económica desde una perspectiva que la concibe como uno de los motores más potentes del progreso social. La justificación de esa mirada subraya la robustez de los beneficios sociales en sociedades cuyas culturas valoran la recompensa económica al talento y al compromiso laboral. También destacan el aporte que hacen al bienestar general personas cuyos éxitos económicos los convierten en modelos de rol, en fuentes de inspiración y estímulo para emprendimientos que abren oportunidades de trabajo, y en ejemplos de vida que nutren un imaginario colectivo en el que esfuerzos y logros están sólidamente asociados. Desde esa óptica, Mirowski (2013), uno de los ideólogos importantes del neoliberalismo, afirma que "los ricos no son parásitos, sino una bendición para la sociedad. Se debe estimular a la gente para que los envidie y trate de emularlos".

La visión dominante en el extremo opuesto acentúa el carácter maligno de los efectos de las desigualdades de ingreso y riquezas, tanto sobre la economía como sobre el tejido social.

Cepal (2018) brinda una multiplicidad de argumentos y evidencias sobre el impacto negativo de las desigualdades para el funcionamiento de la misma economía. Su postura puede resumirse en la afirmación que

las políticas en favor de la igualdad no sólo producen efectos positivos en términos de bienestar social, sino que también contribuyen a generar un sistema económico más favorable para el aprendizaje, la innovación y el aumento de la productividad. (p. 8)

La posición que subraya los efectos negativos de las desigualdades económicas sobre el tejido social también se fundamenta en evidencia sobre la estrecha asociación entre altos niveles de desigualdad económica y un entramado de contenidos mentales entre los que priman la desconfianza interpersonal e institucional, la ausencia o debilidad de sentimientos de empatía hacia personas o grupos en posiciones distintas en la escala de ingresos y riquezas, y las identidades colectivas frágiles, sin respaldo en el tipo de experiencias cotidianas que abonan y fortalecen imágenes de problemas y destinos comunes.

Entre uno y otro polo se ubican los que coinciden en que una evaluación ponderada del significado social de distintos niveles de desigualdades económicas requiere, para cada país, un balance pormenorizado entre los costos y los beneficios sociales que se desprenden del mantenimiento o de la acentuación de tales desigualdades.

Los que comparten esta perspectiva reconocen que, para evaluar los resultados de dicho balance, resulta conveniente focalizar la atención sobre dos factores claves. Uno de ellos es el nivel de las desigualdades

de ingresos y riquezas. El otro es el grado de encapsulamiento de las desigualdades económicas.

Con respecto al primer factor, se señala que, a partir de ciertos niveles, las desigualdades afectan de manera negativa la probabilidad, tanto de empatía y confianza entre “los de arriba” y “los de abajo”, como de un reconocimiento compartido de problemas y destinos comunes. También se señala un angostamiento de la posibilidad que “los que tienen menos” adopten a “los que tienen más” como “modelos de rol”, esto es, como ejemplos eficaces de lo que se debe hacer cuando se quieren mejorar las condiciones de vida.

Desde este punto de vista, un objetivo analítico prioritario es identificar el punto de inflexión en la curva de distribución de los ingresos a partir del cual los costos sociales comienzan a elevarse significativamente por encima de los beneficios sociales.

En cuanto al segundo factor a tener en cuenta, lo que llamo el “grado de encapsulamiento”, parece razonable afirmar que cuando las comunidades y los Estados no logran poner en marcha mecanismos eficaces para contrarrestar los poderosos impulsos a la penetración de las desigualdades económicas en otros ámbitos de la acción social, el resultado más probable será un fortalecimiento de las desigualdades y de sus efectos malignos sobre la salud del tejido social.

Efectos indirectos

El escenario de la materialización de los efectos indirectos de las disparidades de ingreso y riqueza sobre el tejido social comienza

a desplegarse cuando el desborde de las desigualdades económicas de las fronteras de su ámbito de origen multiplica las señales de su impacto en el funcionamiento de otros ámbitos de la acción humana. El mecanismo central que motoriza esos desbordes es la mercantilización del acceso a los servicios y de la apropiación del suelo urbano. Los impactos más significativos se traducen en segmentaciones y segregaciones en las estructuras de oportunidades, tales como la educación, la salud y los barrios en los que reside la población urbana, que producen y distribuyen activos en capital humano y en capital social decisivos para el mejoramiento de las condiciones de vida.²

Señales de fracturas en los tejidos sociales urbanos. La segmentación educativa

Paso ahora a comentar el cuarto punto del temario referido a efectos de las desigualdades económicas sobre las estructuras educativas.

Aclaraciones sobre el término "segmentación"

En el mercado de las palabras (Bourdieu, 2008), el término "segmentación" ha mostrado una demanda creciente. Como suele ocurrir con los términos polisémicos más difundidos, también con la "segmentación" se establece una pugna por imponerle significados que definan uno u otro camino en su eventual conversión de noción en concepto, esto es, en un fenómeno con causas y consecuencias únicas que, en virtud de ese

carácter, se transforma en una pieza valiosa para la construcción de teoría.

Como un aporte al debate por los significados distingo el término segmentación de otros cercanos: diferenciación, segregación y fragmentación. Para ello utilizo tres criterios: el nivel de desigualdad, el nivel de interacción entre desiguales y la existencia o no de voluntad de los actores involucrados en mantener la exclusividad en el acceso a ciertos espacios de interacción.

El término *diferenciación* alude a desigualdades que pueden afectar cualquier dimensión de los activos que controlan y movilizan personas u hogares (como el capital financiero, el capital humano o el capital social).

Cuando hablamos de *segmentación*, en cambio, agregamos a lo anterior bajos niveles de interacción entre las categorías sociales desiguales. La evaluación de la intensidad de la interacción se hace en cada uno de los ámbitos específicos (como escuelas, lugares de trabajo, hospitales, barrios, etc.) que operan como fuentes para la provisión y distribución de los activos.

A su vez, la *segregación* agrega a la segmentación la voluntad de un colectivo social de mantener barreras que garanticen la exclusividad del acceso a una fuente de activos para categorías sociales específicas. Desde esta perspectiva, la carga de la prueba en la caracterización de la "segregación" estaría colocada en evidencias sobre comportamientos de los actores que revelan la voluntad de mantener cerrado el acceso a una fuente específica de producción y reproducción de activos sociales.

Es frecuente encontrar en la literatura académica la noción de fragmentación

concebida como resultante de situaciones extremas de segmentación o segregación social. Propongo reservar dicho término para aludir a procesos que se caracterizan por altos niveles de igualdad en la composición social de las partes segmentadas o segregadas en distintos ámbitos de la acción social y que dan como resultado una reducción drástica tanto de las chances de interacción entre personas de distinto origen socioeconómico en esos ámbitos (trabajo, educación, salud, transporte, esparcimiento, lugar de residencia, etc.) como de las probabilidades de construcción de identidades colectivas en base a la exposición a problemas comunes y/o de construcción de imágenes de destinos comunes.

En síntesis: la carga de la prueba en los procesos de diferenciación descansa en evidencias acerca del nivel de las desigualdades propias de cada ámbito de acción; en los de segmentación en la fortaleza de la asociación entre esas desigualdades y posiciones socioeconómicas de las personas, así como en las diferencias en la frecuencia e intensidad de las interacciones dentro y entre las categorías segmentadas; en los de segregación, en la identificación de señales precisas de la voluntad de los actores de establecer barreras a la incorporación en ámbitos segmentados que se basan en rasgos adscriptos de distintas categorías sociales. Y en los procesos de fragmentación, en la tendencia a la igualdad en la composición social de los grupos que ocupan las posiciones altas o bajas en cada una de las estructuras de oportunidades que dan acceso al bienestar y al consecuente aislamiento entre las clases sociales.

Segmentación educativa en las ciudades

Al igual que en otras esferas de la vida urbana, los procesos de segmentación en la educación también aluden al crecimiento, tanto de la heterogeneidad en la composición social entre establecimientos, como de la homogeneidad en la composición social dentro de los establecimientos.

Las consecuencias de la segmentación educativa se traducen en diferencias en la cobertura y calidad de las prestaciones que brindan los centros de enseñanza, así como en la frecuencia y la intensidad de las oportunidades de interacción en cada establecimiento con otros distintos.³

Diferencias nacionales en cuanto al peso relativo de servicios educativos públicos y privados

La gran mayoría de los países de la región muestra una correlación muy alta entre el origen familiar de la población en edad de estudiar y sus logros educativos. La fortaleza de esa asociación lleva a concluir que, en abierta contradicción con el relato que los presenta como principales promotores de la equidad, los sistemas nacionales de educación están operando como una de las correas principales en la transmisión intergeneracional de las desigualdades.

La aceptación del carácter predominantemente inequitativo del desarrollo educativo en la región no impide reconocer

la existencia de importantes variaciones en el grado de mercantilización de la enseñanza entre los países de América Latina. Las diferencias se manifiestan en indicadores como el porcentaje de la matrícula privada en el total de la matrícula, en índices que comparan la calidad de los servicios públicos gratuitos vis a vis los privados pagos, o en datos sobre el nivel de homogeneidad en la composición social de los usuarios en uno u otro tipo de establecimientos.

Pero estudios comparados que aporten tanto a la producción de indicadores acerca del carácter más o menos equitativo del funcionamiento de las instituciones de enseñanza, como a la identificación de los factores que explican variaciones en niveles de segmentación y segregación educativa son todavía muy escasos en la región. A continuación menciono sólo algunas importantes excepciones

Una buena recopilación se encuentra en Pereyra (2008). En base a datos del 2003 para 12 países de la región, Pereyra muestra diferencias porcentuales tomando en cuenta la forma pública o privada de gestión de los establecimientos en lo que hace a la matrícula en primaria, secundaria y superior, a los ingresos de los hogares de los alumnos, a los niveles de rezago escolar, así como a la proporción tanto de padres con al menos secundaria completa como de estudiantes económicamente activos. Más recientemente, Tiramonti (2016) publicó un sugerente análisis que compara la evolución de las desigualdades educativas en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay. En consonancia con la mirada pesimista antes mencionada, Tiramonti coincide con Martuccelli (2007) en afirmar que “contrariamente a la promesa

de igualdad de oportunidades que planteó la modernidad, la escuela vehiculiza un arbitrario cultural que en si mismo contiene un factor de discriminación para los sectores populares toda vez que exige soportes culturales externos a la escuela para poder avanzar exitosamente en la escolarización” (p. 164).

Grandes tendencias en la segmentación de los servicios educativos

Pese a las diferencias que surgen de los pocos trabajos comparativos cabe reconocer que, para las últimas cuatro décadas, los escasos datos disponibles muestran una evolución similar en los países de la región. Esto es, aumentó el peso relativo de los servicios privados, se ampliaron las diferencias en la calidad de los servicios a favor de los privados (lo que se evidencia, por ejemplo, en los resultados de diferentes pruebas de evaluación de aprendizajes), aumentó el nivel de homogeneidad en la composición social de los usuarios de esos servicios y, en algunos casos (como por ejemplo la universidad chilena desde 1973) se redujeron las áreas de acceso gratuito a las principales fuentes de formación de capital humano (aunque las últimas medidas del gobierno de Bachelet a nivel universitario contribuyeron a corregir esa tendencia).

Las regularidades mencionadas sugieren que, con independencia de la importancia que históricamente pueda haber alcanzado la educación pública en algunos países de la región, el carácter privado o público de la educación parece estar consolidándose

como una dimensión medular de las formas emergentes de estratificación social.

Determinantes macro y micro sociales de la deserción de la educación pública

A mi entender, el determinante principal de la fortaleza de los procesos de segmentación educativa en la región es la persistente tendencia a la devaluación relativa de la educación que brindan los centros públicos de enseñanza. Creo además que esa tendencia es un resultado directo de la incapacidad de los gobiernos para conciliar dos tipos de demandas sobre el funcionamiento de los sistemas educativos: las que tienen que ver con la calidad y las que tienen que ver con la cobertura. Entre otros objetivos, las demandas por calidad presionan por una articulación inteligente entre las innovaciones tecnológicas de la información y la comunicación y los contenidos y las prácticas de la enseñanza. Las demandas por cobertura, a su vez, presionan por la universalización de la enseñanza pre-escolar y primaria, la extensión de las jornadas escolares y la obligatoriedad de la enseñanza media.

Del examen de la evolución de las cifras nacionales de educación surge con nitidez que los esfuerzos nacionales para mantener sincronizados los ritmos de elevación de la calidad y de la cobertura en la educación pública han resultado ineficaces. Ante esa realidad, muchos de los padres que tienen los medios para hacerlo desertan de las escuelas y colegios públicos y matriculan a sus hijos en establecimientos privados pagos.

Una de las resultantes de este proceso puede ser interpretada como una especie de "fuga hacia el aislamiento social de los sectores medios y altos", tomando en cuenta que, a medida que estos sectores desertaban de la educación pública incrementaban la distancia social con los sectores populares. Es en esta tónica que los trabajos mencionados de Tiramonti y Martuccelli coinciden en afirmar que, al menos en los casos de Argentina y Brasil, a medida que los estratos más bajos de la población se incluyeron en la educación pública, los más altos se desplazaron al circuito privado (Tiramonti, 2016, p. 165). La emergencia en Argentina de circuitos diferenciados por la calidad de la oferta educativa que se correlacionaban directamente con la jerarquía de las clases sociales también fue señalada por Cecilia Braslavsky, ya en 1985.

Pese a coincidir con los autores mencionados en cuanto a las consecuencias socialmente perversas de la deserción de las clases medias de la educación pública, mi impresión es que cualquier diseño de política que pretenda modificar la actual orientación hacia la segmentación inherente a estos procesos requiere tomar en cuenta tanto algunas características de los contextos donde esto ocurre, como la variedad de incentivos que pueden estar incidiendo en la decisión que toman padres de sectores medios y altos de abandonar el sistema público de educación. Es por ello que me parece conveniente avanzar hacia un esquema de factores macro y micro sociales que ayude a interpretar el significado de las variaciones inter e intra nacionales que se observan, tanto en la intensidad de los niveles de segmentación, como en los ritmos con que se despliega ese proceso.

Determinantes macrosociales

Destaco tres. El primero es la naturaleza de las matrices socioculturales. Cuando se observan los países de la región desde el prisma de los contenidos de esas matrices se encuentran diferencias significativas en cuanto al tono, más jerárquico o más igualitario, que domina las relaciones entre las clases sociales. En lo que hace a la educación, parece razonable asumir que cuanto más jerárquico dicho tono, mayores serán las resistencias de las clases medias y altas a compartir con las clases populares los mismos ámbitos de enseñanza.

Un segundo factor macro es el nivel de desigualdad en la distribución de la riqueza. El conocimiento de las diferencias de recursos con que los padres de distintas clases enfrentan las alternativas que permiten elevar la calidad de la educación de sus hijos ayuda a comprender la dinámica de los procesos de segmentación educativa.

El tercer factor es el nivel de urbanización. El crecimiento de los centros urbanos favorece la confluencia de demandas y ofertas educativas diferenciadas. Por el lado de la demanda, el aumento del tamaño de las ciudades afecta tanto los recursos familiares disponibles para el acceso a alternativas de enseñanza privada, como las actitudes hacia ellas. Porque al mismo tiempo que la ampliación de los sectores medios eleva la probabilidad de formación de una masa crítica de hogares con capacidad de pago, los márgenes de elección de los padres se van ampliando a medida que se debilita el tipo de sanciones informales que, en comunidades pequeñas, pueden desalentar la deserción de

instituciones comunes. Por el lado de la oferta, los inversores privados se verán atraídos por el potencial aumento de la demanda por establecimientos educativos que ofrezcan servicios ajustados a las características de los nuevos requerimientos de aprendizaje.

Determinantes microsociales

Pasemos ahora a los posibles mecanismos microsociales que intervienen en la "salida" de los sectores medios y altos de la educación pública. A este nivel los trasiegos de estudiantes del sector público gratuito al privado pago son determinados por decisiones de aquellos padres que, contando con recursos para financiar la escolaridad, buscan establecimientos que garanticen una acumulación de capital humano, capital social y capital simbólico de los hijos, en un contexto que asegure su seguridad física así como la estabilidad y continuidad de la asistencia docente.

Entre los incentivos para seleccionar establecimientos un criterio importante es sin duda un nivel de calidad de la enseñanza que optimice la inversión que hacen los padres en el capital humano de los hijos.

Otro incentivo para la elección de establecimientos educativos se relaciona con la evaluación acerca de los potenciales de cada uno de ellos como semillero de capital social. Porque la gran mayoría de los padres sabe (o intuye) que el nivel socioeconómico medio de los estudiantes de un establecimiento tiene una relación directa con el valor de sus redes como fuentes de información y contactos para futuras inserciones laborales y sociales. Y que

además tales contextos suelen ser fértiles para la germinación de metas educativas ambiciosas.

Un tercer incentivo en la elección de establecimientos se vincula con la adquisición de capital simbólico. El ordenamiento que hacen las personas de las escuelas y colegios en una ciudad suele reflejar tanto los patrones locales de prestigio social como el funcionamiento recurrente de sus sistemas de estratificación. Con variaciones de intensidad, que en buena medida dependen de la naturaleza de los estilos de vida dominantes en las clases medias, la búsqueda de esos símbolos de status forma parte de las motivaciones que llevan a los padres a matricular sus hijos en determinados establecimientos. Una señal de la importancia de estos fenómenos se vincula al hecho que, una vez completado un ciclo de enseñanza, la motivación por mantenerse conectado al capital simbólico localizado en los establecimientos suele estimular la formación de asociaciones de ex alumnos así como su mantenimiento en el tiempo.

Un cuarto incentivo para la matriculación en colegios particulares tiene que ver con la preocupación de los padres por el clima de seguridad en los lugares de enseñanza. Esa preocupación es directamente proporcional al contenido negativo que el imaginario colectivo de los sectores medios asigna a los patrones de conducta de estudiantes de sectores bajos, que son justamente los que hacen el mayor aporte a la expansión de la cobertura en la educación pública.

Un último incentivo, cuya significación aumenta en paralelo a la proporción de hogares con hijos en los que ambos cónyuges trabajan, se refiere tanto a la amplitud de la

jornada escolar como a la posibilidad de reducir la incertidumbre con respecto al cumplimiento de la agenda escolar. Una señal importante a este respecto es que los promedios de amplitud de horas de clase y de presentismo docente son mayores en los establecimientos privados que en los públicos.

Final: sugerencias académicas

Termino estas reflexiones con cuatro sugerencias sobre tipos de investigaciones académicas cuyos hallazgos aportarían al avance de los estudios sobre segmentación educativa en la región. Cada una de estas investigaciones proveería antecedentes útiles al diseño e implementación de las políticas que buscan desarticular los mecanismos que motorizan las segmentaciones y amplían las desigualdades económicas.

El diseño e implementación de ese tipo de políticas será ciertamente más fatigoso cuanto más avanzado el proceso de diseminación de las desigualdades económicas en las estructuras sociales. Porque cuando las estructuras segmentadas y/o segregadas ya están instaladas cualquier amenaza a su funcionamiento activa resistencias desde los sectores de la sociedad más influyentes, que son precisamente los que se benefician por dicho funcionamiento en el largo plazo. De ahí que resulte mucho más complicado modificar sistemas ya establecidos que hacerlo en las primeras etapas de su gestación.

Los estudios sugeridos son los siguientes:

Primero, a los efectos de elaborar un panorama regional de las segmentaciones socioeconómicas sugiero la construcción de

un índice nacional que sintetice el grado de mercantilización en el aprovechamiento de las oportunidades que brindan las principales fuentes de capital humano y de capital social. Tal índice debería permitir análisis sincrónicos y diacrónicos del peso que tienen las desigualdades económicas en el acceso diferencial a dichas oportunidades en distintos países o regiones dentro de un país. Su construcción resultaría de algún tipo de suma ponderada de los resultados de estudios (como el de Ana Pereyra, antes mencionado) en sectores específicos como la educación, la salud, la seguridad, el transporte, el esparcimiento, entre otros servicios, así como del peso de lo público y de lo privado en la forma en que se distribuyen las clases sociales en los espacios urbanos.

Segundo, también me parece importante la identificación de puntos de inflexión en el crecimiento de los niveles de segmentación público-privada en los servicios y en las zonas de residencia, y la asociación de esos puntos de inflexión tanto con los niveles de urbanización de las localidades como con sus niveles de desigualdad en la distribución del ingreso.

La justificación de esta sugerencia se apoya en la conveniencia de examinar los procesos de segmentación en sus primeras etapas, antes que la ramificación de sus efectos en la estructura social, y las consecuentes resistencias a los cambios que caracterizan a mecanismos ya establecidos, reduzcan la eficacia de iniciativas inspiradas en el deseo de fortalecer la salud del tejido social de las ciudades.

Estudios de ese tipo tendrán al menos dos ventajas. Por un lado, abrirían ventanas para la observación de los múltiples factores

que intervienen en las decisiones de los sectores medios y altos que abandonan los servicios públicos, antes que tales decisiones hayan sido naturalizadas como parte de contenidos mentales y hábitos de comportamiento ya ajustados a sus nuevas circunstancias. Por otro lado, el ordenamiento de aglomerados poblacionales por su tamaño permitiría localizar pueblos o ciudades de porte similar pero con diferencias significativas en los niveles de segmentación de sus servicios, lo que habilitaría el examen de los factores que dan cuenta de esas diferencias.

Un tercer tipo de estudios está dirigido a descripciones detalladas de los mecanismos que dan cuenta del desplazamiento de segmentaciones de un ámbito de la acción social a otro. Con ese objetivo, en la primera década de este siglo, académicos ligados al Grupo de Estudios Urbanos (GESU) impulsaron una oleada de investigaciones en grandes ciudades latinoamericanas sobre los vínculos entre segmentaciones en el ámbito laboral, el educativo y el residencial (Kaztman y Wormald (coords.) (2002); Queiroz Ribeiro y Kaztman (coords.) (2008); Portes, Roberts y Grimson (coords.) (2005)). Es mi impresión que a pesar de la importancia de ese tipo de estudios para mejorar nuestra comprensión de los mecanismos que subyacen a la persistencia de las desigualdades en las ciudades, en los últimos años hubo una marcada reducción en la proporción de estudios urbanos sobre los mecanismos que favorecen el desplazamiento de segmentaciones entre distintos ámbitos de la acción social.

Por último, creo que el florecimiento actual de investigaciones sobre las clases medias emergentes en las ciudades

abre oportunidades para estudiar tanto sus actitudes ante la mercantilización de los principales servicios como sus percepciones acerca de cómo inciden en sus proyectos de mejoramiento de las condiciones de vida, y también para profundizar en los objetivos, la naturaleza y la dinámica de los movimientos sociales que canalizan sus aspiraciones.

Para abonar este punto traigo a colación una frase de Filgueira (2013). El autor plantea que si los sectores medios que salieron recientemente de la pobreza compran el modelo de prestaciones y aseguramientos privados, y si además consideran esa apropiación como un símbolo de status, la construcción de un régimen de bienestar universal y solidario se vuelve una tarea casi imposible.

[1] <https://orcid.org/0000-0001-7399-7970>

University of California. Berkeley, California/EUA.

Universidad Católica de Uruguay. Santiago de Chile, Chile.

rkaztman@gmail.com

Notas

- (1) El observador debe estar atento, sin embargo, a la posibilidad de que detrás de la aparente naturalización de las jerarquías sociales estén operando procesos subyacentes de acumulación de resentimientos cuyas consecuencias sólo comienzan a hacerse visibles cuando las asimetrías en el trato entre “los de arriba” y “los de abajo” sobrepasan un umbral de amenaza a aspectos básicos de la imagen propia de estos últimos.
- (2) Posiblemente sea en el análisis de este tramo del eslabonamiento causal entre economía sociedad donde el potencial heurístico de la analogía de la metástasis de la desigualdad se muestre más fértil.
- (3) Los antecedentes del uso de la noción de segmentación educativa son relativamente recientes en América Latina. Destaco aquí solo dos de ellos. Braslavsky (1985) hace un uso temprano de la noción de segmentación para dar cuenta, en el sistema educativo argentino, de la existencia de “circuitos diferenciados por la calidad de la oferta que se correlacionan directamente con la jerarquía de las clases sociales. La calidad se definía con relación a la relevancia social de los saberes que se adquirían en la escuela. Desde esta perspectiva, los sectores altos de la población monopolizaban los saberes socialmente relevantes generando un cierre para el resto de los grupos sociales. Así, todos los receptores contaban con idénticas posibilidades de procesar la propuesta educativa y, por lo tanto, la desigualdad solo se explicaba por las diferencias en la calidad de los saberes al que cada sector era expuesto.” (citado por Tiramontti, 2016, p. 167). Queiroz Ribeiro y Kaztman (2008) organizaron la publicación de un libro con 11 trabajos sobre la relación entre segmentación residencial y educativa en grandes ciudades de América Latina.

Referencias

- BOURDIEU, P. (2008). *Que significa hablar: Economía de los mercados lingüísticos*. Madrid/España, Akal/Universitaria.
- BRASLAVSKY, C. (1985). *La discriminación educativa en Argentina*. Flacso, Grupo Editor Latinoamericano.
- CASTILLO NEGRETE, M. (2017). La distribución y desigualdad de los activos financieros y no financieros en México. *Serie Estudios y Perspectivas*, n. 172. Sede Subregional de la Cepal México.
- CEPAL (2018). *La ineficiencia de la desigualdad*. Documento presentado al Trigésimo Séptimo Período de Sesiones de la Cepal, La Habana, 7 a 11 de mayo.
- FILGUEIRA, F. (2013). Los regímenes de bienestar en el ocaso de la modernización conservadora. *Revista Uruguaya de Ciencias Políticas*, v. 22, n. 2, pp. 17-46. Instituto de Ciencia Política Montevideo, Uruguay.
- FILGUEIRA, F.; ERRANDONEA F. y KAZTMAN, R. (2008). *Las metas del milenio y sus enemigos: la metástasis de la desigualdad y la impotencia estatal en América Latina*. Madrid, Fundación Carolina.
- GLOBAL WORLD REPORT (2016). *Credit Suisse Research Institute*.
- HIRSCHMAN, A. O. (1977). *Salida, voz y lealtad: respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*. México, Fondo de Cultura Económica.
- KAZTMAN, R. y WORMALD, G. (coords.) (2002). *Trabajo y Ciudadanía*. Montevideo/Uruguay, Cebra.
- MARTUCCELLI, D. (2007). *Cambio de rumbo. La sociedad a escala del individuo*. Santiago de Chile, Editorial LOM.
- MIROWSKI, P. (2013). *Never let a serious crisis go to waste: How neoliberalism survived the financial meltdown*. Nova York, Verso.
- O'DONNELL, G.; DaMATTA, R. y SAMUEL VALENZUELA, J. (1989). Situaciones: micro-escenas de la privatización de lo público en Sao Paulo. *Fundación Kellogg, Working Paper #121*.
- PEREYRA, A. (2008). La fragmentación de la oferta educativa en América Latina. *Revista Perfiles Educativos*. México, Unam.
- PORTES, A.; ROBERTS B. y GRIMSON. A. (coords.) (2005). *Ciudades latinoamericanas*. Buenos Aires/Argentina, Prometeo.
- QUEIROZ RIBEIRO, L. C. y KAZTMAN, R. (coords.) (2008). *A Cidade contra a Escola*. Rio de Janeiro, IPES/Observatório das Metrôpoles/Faperj/Letra Capital.
- SAMPSON, R. J. (2008). Moving to Inequality: neighborhood effects and experiments meets structure. *American Sociological Review*, v. 114, n. 11, pp. 189-231.
- TIRAMONTI, G. (2016). Notas sobre la Configuración de la Desigualdad Educativa en América Latina. *Revista Internacional de Educación para la Justicia Social*, v. 5, n. 1, pp. 163-176.
- WORLD INEQUALITY REPORT (2018). General coordinator: Lucas Chancel, World Inequality Lab.

Texto recebido em 12/ago/2018
 Texto aprovado em 12/set/2018

