

ESTRUCTURA SOCIAL DE ESPAÑA Y CATALUÑA

Víctor Climent Sanjuán

Departamento de Sociología

Cuarta edición



Índice

Capítulo 1	
NATURALEZA Y ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL	9
1. ¿Qué es la estructura social?.....	9
2. La desigualdad como base de la estructura social.....	10
3. Marcos teóricos	11
3.1. Marx y la sociedad de clases	11
3.2. Funcionalismo y estratificación social	12
3.3. La escuela neomarxista	14
3.4. La escuela neoweberiana	14
3.5. La sociedad postindustrial de Bell y Touraine	16
3.6. El <i>habitus</i> de Bourdieu	17
Bibliografía.....	19
Capítulo 2	
POBLACIÓN Y ESTRUCTURA DE CLASES EN ESPAÑA Y CATALUÑA	21
1. Evolución y cambio de la población en España y Cataluña.....	21
1.1. Breve análisis de la población en España.....	21
1.2. El envejecimiento de la población.....	26
1.3. Breve análisis de la población en Cataluña	27
1.4. Natalidad, mortalidad y crecimiento natural de la población catalana.....	29
2. Clase, poder y privilegio en España y Cataluña.....	32
2.1. La clase dominante.....	33
2.2. Las clases medias.....	35
2.3. La clase trabajadora.....	36
Bibliografía.....	37
Capítulo 3	
ESTRUCTURA ECONÓMICA, CORPORATISMO Y MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA.....	39
1. Etapas y evolución de la economía española: desde el franquismo hasta la democracia.....	39
1.1. Periodo 1939-1945.....	39
1.2. Periodo 1946-1950.....	40
1.3. Periodo 1951-1956	40
1.4. Periodo 1957-1959.....	41
1.5. El crecimiento de los años sesenta	41
1.6. La crisis de los años setenta.....	42
1.7. Causas que concurren en la crisis diferencial española	43
1.8. Expansión y crisis económica en Cataluña.....	45
2. Agentes sociales y concertación social	46
2.1. Nociones previas	46
2.2. El desarrollo del corporatismo en España.....	47
2.3. La ruptura de la concertación social	48

2.4. La reforma laboral de 1997: ¿la recuperación del pacto social?	50
3. Segmentación y precarización del mercado de trabajo en España	50
3.1. La teoría institucionalista de la segmentación del mercado de trabajo	50
3.2. Indicadores de la segmentación	53
3.3. Efectos de la segmentación	53
4. La precarización del mercado de trabajo en España: 1980-2011	54
4.1. El empleo temporal	54
4.2. El empleo a tiempo parcial	55
4.3. La subcontratación interna	55
4.4. La subcontratación externa	56
4.5. Precedentes de la precarización del mercado de trabajo en España	57
4.6. Nuevas formas de contratación y política laboral	58
4.7. Las reformas laborales de 1994 y 1997	59
4.8. Las reformas laborales de 2006 y 2010	60
4.9. La reforma laboral de 2012	61
4.10. La expansión de la contratación temporal y la precarización del empleo (1987-2016)	62
4.11. Algunas conclusiones	66
5. El desempleo en España	68
5.1. Visiones sobre el desempleo en España	68
5.2. Evolución del desempleo	68
5.3. Incidencia de la crisis en el mercado de trabajo	70
Bibliografía	71

Capítulo 4

ESTRUCTURA POLÍTICA DE ESPAÑA Y CATALUÑA	73
1. La emergencia de la España democrática: la Transición	73
1.1. La economía política de la Transición	75
1.2. Identidad y compromiso europeo de los gobiernos socialistas	76
1.3. La España de las autonomías	77
2. Nacionalismo e identidad nacional: el caso catalán	79
2.1. Algunos conceptos previos	79
2.2. El nacionalismo catalán y sus orígenes	81
2.3. Diversas visiones sobre el nacionalismo catalán	82
2.4. La Segunda República y el franquismo	84
2.5. El nacionalismo catalán durante la Transición	84
2.6. La irrupción del soberanismo y el independentismo	85
3. Sistema electoral y sistema de partidos en España y Cataluña	85
3.1. Análisis de las elecciones legislativas en España (1977-2016)	86
3.2. Crisis y decadencia del modelo político de la Transición	90
3.3. Análisis de las elecciones legislativas en Cataluña (1977-2016)	92
3.4. Análisis de las elecciones al Parlament de Catalunya (1980-2015)	93
Bibliografía	96

Capítulo 5

ANÁLISIS DE CONJUNTO Y PERSPECTIVAS: LOS MOVIMIENTOS SOCIALES EN ESPAÑA Y CATALUÑA	99
1. Los movimientos sociales	99
2. Sexo y desigualdad	100

3. Problemática ambiental, producción y organizaciones ecologistas	101
3.1. Concienciación y riesgos ecológicos	101
3.2. Sistema productivo y problemática ambiental: el caso catalán	103
3.3. Las organizaciones ecologistas en España y Cataluña	106
4. España y Cataluña, una estructura de la diversidad: inmigración y racismo.....	110
4.1. Marco conceptual del inmigrante procedente del Tercer Mundo	110
4.2. Tipología de los inmigrantes	111
4.3. La inmigración en España y Cataluña	112
4.4. Racismo y discriminación	113
Bibliografía	114
Capítulo 6	
NUEVOS RETOS DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA Y CATALANA	115
1. Algunas notas sobre el proceso de mundialización.....	115
1.1. Productivismo y economía mundial	115
1.2. La economía de los noventa y la supuesta «crisis» del estado del bienestar	117
2. La Unión Europea y la moneda única	119
2.1. La unión monetaria	120
2.2. Consecuencias de la implantación de la moneda única	121
2.3. El futuro de la Unión Europea	121
Bibliografía	122

NATURALEZA Y ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL

1. ¿Qué es la estructura social?

La definición del concepto de estructura social es un ejercicio sociológico complejo, como señala Lamo de Espinosa, debido a su extensa utilización y a la notable confusión que induce.

Ciertamente nos sensibiliza a examinar lo más permanente, lo básico, lo no aparente y quizás oculto, el armazón, o quizás la forma lógica de algo. Pero[,] nada más decir esto, vemos que un uso indiscriminado sólo puede conducir a confusiones.¹

En el mismo sentido, Giner advierte que no debemos confundir la estructura social objetiva con la percepción que podemos tener de ella, puesto que esta última dista mucho de ser perfecta. Por esta razón, el estudio de la estructura social, a través del análisis estructural, es una de las tareas básicas de indagación encomendada a la disciplina sociológica.

Uno de los principales objetivos de la sociología consiste en obtener una visión de la sociedad que sea lo más fiel posible al mundo que retrata e interpreta. La visión estructural contribuye, en cierta manera, a este esfuerzo porque intenta atribuir a nuestro mundo un orden establecido. En este sentido, la realidad social se genera a través de la conducta y acción de las personas, mediante relación o interacción, y éstas se van plasmando en ciertas pautas e instituciones que podemos denominar estructuras y que, de hecho, constituyen el mundo social objetivado e institucionalizado que nos rodea.

Así pues, podemos definir como estructura de la sociedad el conjunto, relativamente estable, de las interrelaciones o interacciones entre sus diversas partes, más la distribución de estas partes según un orden dinámico, entendiendo estas interrelaciones como acciones sociales, de carácter normativo, que poseen un grado considerable de permanencia y que, generalmente, trascienden la duración de la vida de los individuos (Giner, 1996: 66).

También podemos definir la estructura social como una red estable de relaciones entre grupos sociales que, debido al diferente acceso a los recursos, genera un sistema de desigualdad. En este sentido, la estructura social puede ser descrita como un proceso a través del cual los grupos sociales se apropian de los recursos (materiales, culturales y simbólicos) de manera desigual, y los controlan y distribuyen. Como señalan diversos autores, este hecho propicia que haya grupos que posean mayores medios materiales así como mayor poder y prestigio que otros, facilitando una mayor capacidad de control y decisión de éstos sobre la distribución de los recursos.

Por último, la estructura social también puede entenderse como un proceso histórico no estático sino dinámico y, por lo tanto, sometido a cambio social. El cambio o la evolución de la estructura viene determinado por factores diversos que tendrán mayor o menor relieve en función de la escuela o visión sociológica que los explique. Así, por ejemplo, el cambio de una estructura puede atribuirse a la acción de la propia sociedad civil, o a los efectos del modelo de producción y trabajo o, incluso, puede tener origen en la figura de un Estado que prioriza las cuestiones sociales e interviene profundamente en la economía y en la sociedad.

1 GINER, S., LAMO DE ESPINOSA, E. y TORRES, C. (1998). *Diccionario de Sociología*. Alianza, Madrid, pág. 273.

2. La desigualdad como base de la estructura social

Todas las sociedades complejas se caracterizan por la desigual distribución de las recompensas materiales y simbólicas y por la existencia, en otro orden de cosas, de un marco teórico o simbólico que justifique tal desigualdad.

En las sociedades tradicionales o preindustriales estaba muy extendida la idea de que las desigualdades tenían un carácter «natural» y que provenían de la propia naturaleza de la sociedad. En la sociedad de castas de la India clásica, el rango social se corresponde con la pureza religiosa. Las castas inferiores contaminan a las superiores y, como consecuencia de ello, se imponen una serie de restricciones a los individuos de las castas bajas y a sus familias. El resultado final es que el sistema de castas se corresponde (aunque no con una absoluta precisión) con la estructura general de desigualdad social. En la Europa feudal, el sistema de desigualdad, propio de la sociedad estamental, viene acompañado de justificaciones morales y religiosas que atribuyen a un cierto orden «divino» o «natural» el conjunto de desigualdades materiales de la sociedad feudal.

Frente a la idea de que los seres humanos nacen desiguales por causas divinas o naturales, en la Europa de los siglos XVIII y XIX se desarrolla el argumento de que todos los seres humanos nacen iguales. El fin de la sociedad tradicional y el desarrollo del industrialismo capitalista suponen una revolución social que insiste en la racionalidad del orden social. El cálculo racional sustituye a las normas de la costumbre y se erige en el principio que rige la conducta económica de la nueva sociedad capitalista, que rápidamente margina los derechos consuetudinarios en el dominio del comercio y la manufactura, en beneficio del establecimiento de salarios y precios.

La irrupción del capitalismo y las libertades burguesas conseguidas por las revoluciones inglesa y francesa generan un nuevo modelo de sociedad, de estatus adquirido, donde los individuos nacen en condiciones de igualdad aunque, en realidad, viven en condiciones de profunda desigualdad. En su *Manifiesto comunista*, Marx critica con dureza el nuevo mapa de desigualdad social creado por el capitalismo, que es señalado como el estadio más avanzado de los conflictos económicos que históricamente han afectado a la humanidad. Para Marx, toda la historia de la sociedad humana es una historia de lucha de clases y la desigualdad es el fiel reflejo del diferente acceso de los individuos a los modos de producción y a lo que éstos producen. De manera que el poder económico, que es el elemento que permite el acceso a los medios de producción, es, a su vez, el principal factor de desigualdad social.

En cambio, para la teoría funcionalista la desigualdad social es un mecanismo inconscientemente desarrollado por el que las sociedades se aseguran de que las posiciones más importantes sean ocupadas de modo responsable por las personas más cualificadas (Davis y Moore, 1964). La teoría funcional de la estratificación sugiere que la desigualdad de las sociedades complejas se legitima en virtud de un consenso emergente de valores sobre la importancia social de determinadas funciones. Los funcionalistas utilizan dos argumentos estrechamente relacionados entre sí para explicar y justificar las desigualdades materiales. En primer lugar, que las recompensas desiguales proporcionan una estructura de incentivos que garantiza que los individuos con más talento se esfuercen e innoven. Y, en segundo lugar, que existe un amplio consenso social sobre la legitimidad de las recompensas desiguales a favor de estos individuos (innovadores) porque son funcionalmente muy importantes para la sociedad.

Finalmente, cabe señalar que los procesos de desigualdad social no sólo son fruto de una mera división del trabajo sino, también, consecuencia de la estructura de poder y del modo de producción (Giner, 1996: 140). Ambos se combinan y difícilmente pueden dissociarse. Determinadas maneras de explotar los recursos favorecen diferentes tipos de organización social, como es el caso de la explotación agrícola masivamente organizada por el Estado antiguo o la relación, más o menos próxima, de capitalismo, individualismo y sistema democrático. Asimismo, cabe indicar que el mantenimiento, en el tiempo, de la desigualdad y del orden social establecido también

depende de otros factores como la reproducción social. Es decir, la acentuada tendencia de todos los estratos a reproducirse, a través del proceso de socialización, manteniendo el mapa de desigualdades.

Así, por ejemplo, los profesionales de clase media llevarán a sus hijos a escuelas de buena calidad, los educarán en la competitividad, los obligarán a acceder a la educación universitaria y a ambicionar una posición acomodada, y así sucesivamente.²

3. Marcos teóricos

3.1. Marx y la sociedad de clases

Marx, al igual que otros científicos sociales de su época, articula un modelo social con claras influencias deterministas y evolucionistas. Para Marx, la historia está determinada y el hombre evoluciona hacia nuevas etapas definidas como modos de producción.

Uno de los aspectos más complejos de la teoría económica y social de Marx es el origen del concepto de plusvalía, cuya apropiación es la que determina la división de la sociedad en clases sociales. En el feudalismo, la extracción de la plusvalía resulta de la apropiación forzosa del trabajo de los vasallos, mientras que, en el capitalismo, la apropiación de la plusvalía viene determinada por los mecanismos de mercado.

En el modo de producción capitalista, el trabajo es considerado una mercancía, un producto que se compra y se vende en el mercado. El trabajador vende su fuerza de trabajo a cambio de un salario, y la diferencia entre este salario y el valor total creado por este trabajador constituye la plusvalía.

El mercado, para Marx, es un sistema de relaciones económicas basado en la capacidad de negociación de los diversos grupos de individuos. El capitalismo, al haber destruido la diferenciación entre mercado de trabajo y mercado de mercancías, propio de otros medios de producción, favorece a los propietarios de los medios de producción y perjudica la capacidad de negociación del proletariado al no poseer ésto riquezas ni propiedades con las que poder negociar.

Según la teoría marxista, la sociedad clasista es producto de una determinada sucesión de cambios históricos. La expansión de la división del trabajo y el aumento de la riqueza van acompañados del crecimiento de la propiedad privada y de la creación de un excedente, del que se apropia una pequeña minoría de la sociedad.

Marx explica la evolución o sustitución de los diversos modos de producción a través del conflicto de clases en los diferentes momentos de la historia. La sustitución del feudalismo por el capitalismo se debe fundamentalmente a que el segundo crea un sistema de clases basado en la manufactura y centralizado en las ciudades, que poco a poco llega a predominar sobre la estructura de base agraria propia del feudalismo. El resultado es, no obstante, un nuevo sistema de dominación que reemplaza el tipo de producción feudal por el tipo de producción capitalista.

El elemento principal del modelo marxista de dominación de clases es relativamente sencillo puesto que hace referencia a un modelo dicotómico. En cada sociedad se observan, fundamentalmente, dos tipos de clases que se articulan alrededor del eje de las relaciones de propiedad. Una minoría de «no productores» controla los medios de producción y, a través de esta posición de privilegio, extrae una plusvalía que procede de los «productores» no propietarios, que venden su fuerza de trabajo a cambio de un sueldo.

² GINER, S. (1996). *Sociología*. Península, Barcelona, pág. 141.

El concepto de clase, en sentido marxista, contiene notables diferencias con el concepto de estrato, así como la teoría de clases tiene que ser diferenciada de la teoría de la estratificación. Las divisiones entre clases nunca vienen determinadas por diferencias de renta o estatus, sino por elementos más amplios y abstractos que engloban características políticas, económicas e ideológicas y que son comunes para un determinado grupo de individuos. Para Marx, las clases expresan una relación no sólo de explotadores y explotados, sino también de opresores y oprimidos. Toda clase dominante trata de estabilizar su posición imponiendo una ideología que legitime la dominación económica y política y que, a la vez, argumente a la clase subordinada por qué debe aceptar esta posición de sumisión.

Uno de los elementos más problemáticos de la teoría de clases marxista es la existencia de grupos o clases que se escapan de la división dicotómica diseñada por Marx. En este sentido, Poulantzas señala que Marx justifica la existencia de «clases medias» a partir del concepto de «clases de transición». Marx distingue dos tipos de clases de transición:

- Aquellas que se encuentran en un proceso de formación dentro de una sociedad. Éste sería el caso de la burguesía dentro de la sociedad feudal.
- Aquellas que, contrariamente a las primeras, representan elementos de un conjunto de relaciones de producción superado y que se prolongan dentro de una nueva sociedad (los artesanos, los gremios corporativistas, etc.).

Para Marx, ninguna de estas categorías invalida el sistema de clases dicotómico, pero ellas permiten reconocer la existencia de unas «clases medias» que se interponen entre la clase dominante y la clase dominada.

3.2. Funcionalismo y estratificación social

La teoría del funcionalismo relaciona la sociología con la biología. Es un modelo organicista que define la sociedad como un sistema en funcionamiento integrado por elementos interdependientes y autorregulados. Estos elementos, que en biología son definidos como órganos, responden en la sociedad a personas, roles, papeles o instituciones.

El funcionalismo, como cuerpo teórico, se apoya en dos visiones de las ciencias sociales: la visión antropológica, encabezada por Malinowski, que apuesta por una concepción holística de la sociedad y por un nuevo método de intervención en la antropología, y la visión sociológica, representada por Parsons y Merton, que definen el objeto de la sociología funcionalista como el análisis de aquellas funciones que son indispensables para el funcionamiento de la sociedad.

Los funcionalistas parten del supuesto de que las sociedades modernas poseen un sistema de funciones muy complejo y diferenciado y que, por lo tanto, es necesario que las personas que ejecutan estas funciones estén motivadas para ello.

En sus planteamientos, Parsons parte de una constatación: en todas las sociedades conocidas se observa la estratificación social. En todas ellas existe una jerarquía de estratos sociales, situados unos por encima de otros según la diferente cuota de bienes económicos, poder, prestigio y estatus social. Esto es debido a que la estratificación cumple una función necesaria para el buen funcionamiento de la sociedad.

La estratificación es, según los funcionalistas, el medio, mecanismo o estímulo que utiliza la sociedad para que los individuos ocupen las posiciones sociales que un sistema social complejo precisa. La estratificación contribuye a realizar una correcta distribución de los individuos en las distintas tareas sociales, puesto que cada una de estas posiciones requiere unas aptitudes y unas condiciones concretas.

El fundamento de la estratificación está, pues, en la necesidad que tiene toda sociedad de desarrollar la división del trabajo y la distribución de tareas y responsabilidades entre sus miembros. No obstante, para Parsons todas estas actividades o posiciones sociales no tienen la misma importancia; unas son funcionalmente más importantes que otras, y su evaluación depende de la valoración que el conjunto de la sociedad otorgue a unas u otras.

Según Parsons, esta valoración puede venir determinada por los imperativos funcionales que toda sociedad tiene que cumplir para sobrevivir:

- *La adaptación.* Toda sociedad tiene que adaptarse al medio ambiente en el que vive y proveerse de bienes de consumo. Este imperativo funcional lo realiza el sistema económico.
- *La consecución de los fines colectivos.* Toda sociedad precisa coordinar las acciones individuales para poder llevar a cabo los fines colectivos propuestos. El sistema político es el órgano que cumple esta función en el seno de la sociedad.
- *La integración.* Toda sociedad necesita unas normas que regulen las relaciones entre los individuos en las distintas esferas de la vida social. Los mecanismos socializadores son los encargados de llevar a cabo esta función.
- *El mantenimiento de las pautas culturales.* Es necesario desarrollar valores culturales que atañan al conjunto de la comunidad. La religión y las ideologías asumen esta función.

Para Parsons, el orden de prioridad entre unos imperativos funcionales y otros explica por qué unos individuos ocupan una posición social superior y otros una inferior.

En la misma línea explicativa, Davis y Moore consideran que la principal necesidad funcional que justifica la estratificación es la obligación que toda sociedad tiene de colocar a los individuos en la estructura social y motivarlos. Si las obligaciones asociadas a las diversas posiciones fueran todas agradables, igualmente importantes y precisaran de la misma habilidad, no importaría quién las ocupase. No obstante, para Davis y Moore existe una notable diferencia entre quién ocupa unas y otras posiciones, y no exclusivamente porque algunas de ellas sean más agradables, mejor remuneradas o aporten mayor prestigio que las otras, sino porque requieren un talento, una capacidad o un adiestramiento especial. Es, pues, inevitable que la sociedad contemple una serie de premios a modo de incentivos y una distribución diferencial de éstos en función de la posición ocupada.

Davis y Moore distinguen tres grandes clases de premios o incentivos:

- Premios que contribuyen a la subsistencia y a cierto nivel de comodidad.
- Premios que contribuyen a la extensión del ocio (revisten diversas maneras: desde las propiamente lúdicas hasta los incentivos culturales).
- Premios que contribuyen a dotar de prestigio a un individuo y a la autoexpansión del ego.

Para Davis y Moore, la desigualdad social es una idea inconscientemente desarrollada por la sociedad para asegurar que las posiciones más importantes estén realmente ocupadas por las personas más cualificadas. Por lo tanto, es conveniente que la sociedad disponga de recompensas desiguales para situar en las posiciones sociales más complejas a los más adecuados. Para estos autores, toda posición requiere alguna forma de capacidad o «maestría» para ejecutar con corrección las tareas derivadas de ella y dicha cualificación procede, según Davis y Moore, de dos mecanismos muy concretos: el talento innato y el adiestramiento. El primero es necesario para algunas posiciones aunque muy pocas personas lo poseen, mientras que el segundo es el camino más lógico, a través de un largo y costoso entrenamiento (educación superior), para acceder a posiciones sociales de responsabilidad.

3.3. La escuela neomarxista

Uno de los principales debates desarrollados en el seno de la corriente marxista, a lo largo de las dos últimas décadas, ha estado enfocado en la pérdida de centralidad de la clase obrera y en la emergencia de una clase media difícil de conceptualizar en el marco de la teoría de clases sociales de Marx. Wright es uno de los autores más destacados de esta corriente y, posiblemente, el que ha ejercido mayor influencia en la configuración de un «mapa de clases» marxista más adecuado a la realidad actual.

El punto de partida de Wright lo constituyen las tres posiciones básicas en las relaciones de clase capitalistas: la burguesía, que se caracteriza por poseer propiedad económica y ejercer control sobre los medios de producción y la fuerza de trabajo; el proletariado, caracterizado por la no posesión de propiedad ni por el control de su propia fuerza de trabajo; y la pequeña burguesía, que controla sus medios de producción pero no la fuerza de trabajo de otros. A estas tres dimensiones básicas, Wright añade otras tres posiciones, que él define como «contradictorias» y que sirven para explicar la existencia de las clases medias: *a*) directivos y supervisores, que, aunque no poseen legalmente la propiedad de los medios de producción, ejercen *de facto* un control sobre éstos y sobre la fuerza de trabajo; *b*) empleados semiautónomos, que, aunque no controlan los medios materiales de producción, sí ejercen cierto control sobre su propia fuerza de trabajo, y *c*) los pequeños empleadores. Este modelo identifica una situación «contradictoria» entre las tres primeras posiciones y las segundas (directivos, autónomos y pequeños empleadores) que genera, en este último colectivo, circunstancias ambivalentes dentro del marco de las relaciones sociales.

Las críticas teóricas que recibió este primer esquema de Wright —que, según otros autores, se centra en exceso en una concepción descriptiva de la «dominación» (Crompton, 1994: 101)— llevaron al autor a reformular su modelo original, añadiéndole un análisis de «explotación». Wright señala cuatro bienes productivos: la fuerza del trabajo, los medios de producción, los bienes organizativos y los bienes de cualificación. Estos bienes definen, a juicio del autor, las relaciones de explotación entre los individuos y, a partir de la introducción de las dos nuevas dimensiones de explotación (bienes organizativos y bienes de cualificación), explican la existencia de diferentes posiciones en la estructura social y en el conjunto de los asalariados. Para Wright, la posesión de bienes organizativos o de cualificación es el elemento que permite definir y posicionar la creciente clase media que caracteriza a las sociedades desarrolladas.

3.4. La escuela neweberiana

Entre los autores neweberianos, el análisis de las clases medias también ha suscitado amplios debates, aunque carece de la complejidad del marco marxista. Para algunos autores, el problema central que plantea esta corriente consiste, fundamentalmente, en el agrupamiento de las clases y, más concretamente, en la dificultad para determinar los cortes existentes entre éstas como consecuencia del creciente abanico de situaciones de mercado propiciado por los acelerados cambios en la división del trabajo.

Mediante el concepto de «cierre social», Parkin intenta explicar las diferencias existentes en nuestra sociedad, y en especial las que se producen entre los trabajadores manuales y los trabajadores no manuales. Parkin entiende por cierre social el proceso mediante el cual los colectivos buscan maximizar recompensas, restringiendo o monopolizando el acceso a éstas a una minoría, a un círculo de elegidos, que las utiliza como una base de poder sobre otros. Los atributos o elementos que permiten controlar exclusivamente los recursos o limitar el acceso a éstos son, básicamente, la propiedad y la posesión de cualificaciones y títulos.

En el cierre social encontramos dos tipos de procesos. Las prácticas de «exclusión», que son aquellas estrategias adoptadas por algunos grupos para mantener el control sobre determinados recursos, negando o dificultando la entrada a otros. Y las prácticas de «usurpación», que es la estrategia, más o menos organizada, que los grupos menos privilegiados intentan poner en práctica para acceder a algunos de los recursos monopolizados por los primeros. Ambas estrategias están presentes en nuestra sociedad y se llevan a cabo, no sólo entre distintas clases sociales, sino también dentro de las mismas clases.

El esquema de clase de Goldthorpe parte de la agregación de diversas categorías ocupacionales, y los conceptos claves que guían la distribución de las ocupaciones en clases son la situación de «mercado» y la de «trabajo». Para Goldthorpe, existen diversos niveles ocupacionales cuyos miembros son totalmente comparables, tanto por sus fuentes de ingresos, seguridad económica y oportunidades de promoción, como por su posición dentro de los sistemas de autoridad y control. Goldthorpe señala la existencia de siete niveles, que agrupa en tres grandes categorías (servicio, intermedia y trabajadora) que se asemejan mucho a los esquemas jerárquicos convencionales que atienden al prestigio y al estilo de vida. En la teoría de Goldthorpe, la «clase de servicio», compuesta por directivos, propietarios, profesionales y funcionarios de alta graduación, es el concepto más importante y constituye el principio estructurador de su taxonomía de clases. El grado de autonomía y la discrecionalidad en las decisiones permiten establecer diferencias objetivas entre las clases sociales.

Finalmente, Giddens apunta la existencia de tres clases de capacidades de mercado que determinan la distribución de los individuos en clases sociales: la posesión de la propiedad de los medios de producción, la posesión de cualificaciones educativas y técnicas y la posesión de fuerza de trabajo manual. En la medida en que estas capacidades van acompañadas de pautas cerradas de movilidad intergeneracional e intrageneracional, la situación se deriva hacia un sistema básico de tres clases sociales (alta, media y baja). Asimismo, el autor señala tres factores ulteriores que determinan la estructuración de clases: la división del trabajo dentro de la estructura productiva, las relaciones de autoridad en el seno de la empresa y la influencia de los «grupos distributivos».

Al crear grupos sociales homogéneos, la división del trabajo facilita la formación de clases dentro de la organización productiva. A juicio de Giddens, la introducción de nuevas tecnologías ha sido fundamental para crear una separación decisiva entre las condiciones de trabajo de los trabajadores manuales y las de los no manuales, pues ha incrementado las posibilidades de promoción y movilidad de estos últimos en detrimento de los primeros.

La relación de autoridad es, también, un factor fundamental que fortalece la estructuración de las relaciones de clase en los niveles superiores. La propiedad es, en última instancia, una facultad que sostiene una división en el control de la organización y que refuerza la diferenciación entre clase alta y clase media.

Y los grupos distributivos se sitúan en la esfera del consumo, en clara referencia al «consumo conspicuo» de Veblen. En este caso, el factor diferenciador de clase no es la posición ocupada en el proceso productivo, sino el tipo y volumen de consumo desarrollado por cada una de las clases sociales. Un ejemplo significativo de la diferenciación social que comportan los grupos distributivos es la tendencia que muestran las diferentes clases sociales a segregarse en barrios o comunidades perfectamente diferenciadas.

En su análisis de la realidad social, Giddens resalta la existencia de una progresiva separación entre propiedad y gerencia en las sociedades postindustriales, y, aunque esta variable reviste una gran importancia, concede mayor relieve al proceso de diferenciación social dado entre la clase trabajadora y la clase media.

Para Giddens, uno de los fenómenos más importantes de la evolución del capitalismo del siglo xx ha sido, en primera instancia, el gran crecimiento de los trabajadores de cuello blanco y el proceso de diferenciación respecto de los obreros manuales y, en segundo lugar, la posterior

fragmentación que ha experimentado este colectivo como consecuencia de la terciarización de la economía. A lo largo de la segunda mitad del siglo xx, la masificación del trabajo administrativo, la introducción de nuevas tecnologías y la feminización de aquél han consolidado un nuevo factor de diferenciación entre la población activa de servicios, en función de la capacidad de decisión y de la cualificación o titulación de los empleados.

Por otra parte, Giddens indica que en las últimas décadas estamos asistiendo a la consolidación de una nueva clase obrera que el autor define como «infraclase». Este nuevo grupo se sitúa en los niveles inferiores del trabajo manual y está compuesto fundamentalmente por minorías étnicas pobres —puertorriqueños, negros, turcos, argelinos, magrebíes, etc.— que trabajan en empresas de servicios no sindicalizadas, con un bajo nivel salarial y con porcentajes de desempleo muy elevados. Aunque este fenómeno es original de EE. UU., recientemente se ha ido extendiendo a otros países occidentales como Gran Bretaña, Francia o Alemania, que cuentan con una importante minoría étnica en sus respectivos territorios.

3.5. La sociedad postindustrial de Bell y Touraine

A partir de los años setenta aparecen toda una serie de teorías que ponen el acento en los cambios desarrollados en la sociedad industrial y en la creciente importancia que tiene el «conocimiento» en dichas sociedades. Para describir este nuevo orden social, se acuñan diversos conceptos como «sociedad de servicios» o «sociedad de la información», aunque el que parece conseguir mayor aceptación es el utilizado por Daniel Bell y Alain Touraine: «la sociedad postindustrial».

Para Bell, uno de los principales rasgos característicos de la sociedad postindustrial es su tránsito de una economía productora de mercancías a una economía productora de servicios. En los países desarrollados, el sector terciario pasa a ser el más importante y el que procura un mayor porcentaje de ocupación a la población activa. Este cambio propicia un crecimiento de las ocupaciones de servicios a expensas de quienes producen bienes materiales. El trabajador de cuello azul, empleado en una fábrica o en un taller, deja de ser el tipo de empleado más esencial y numeroso ante otro colectivo asalariado. Los trabajadores de cuello blanco, fundamentalmente administrativos, profesionales y técnicos, llegan a superar a los de cuello azul, y son las ocupaciones técnicas, de investigación y gobierno (sanidad, educación y Administración Pública) las que experimentan un crecimiento más rápido desde la década de los setenta.

Bell destaca que el conocimiento siempre ha sido necesario y ha estado presente a lo largo de la historia social. Sin embargo, en la nueva sociedad postindustrial el conocimiento se convierte en fuente de innovación y de formulación político-social. Las personas que trabajan en los niveles más elevados se especializan en la producción de información y conocimiento, hasta el punto de que éste se convierte en el recurso estratégico del que depende la sociedad. La planificación, en sentido amplio, o las decisiones sobre política económica se derivan de un marco teórico determinado y su ejecución depende directamente de un nuevo grupo social dirigente (tecnócratas), que posee el conocimiento y la información, y que reemplaza en los puestos directivos a los industriales y empresarios del viejo sistema.

Touraine señala que la visión de clases sociales antagónicas, propias del modelo tradicional del siglo xix, se ha ido desdibujando a lo largo del siglo xx. La miseria, la explotación económica y el pauperismo en las sociedades avanzadas ya no afecta a una determinada clase social (la clase obrera), sino que concierne a categorías particulares como la mano de obra no cualificada, las personas con discapacidad o algunos colectivos de ancianos. El aumento del nivel de vida, la institucionalización del conflicto industrial y la separación de los conflictos del trabajo de los movimientos sociales con finalidades políticas son, entre otras, las causas que justifican la difuminación del conflicto social de clases.

Para Touraine, la inversión en las sociedades postindustriales ya no es responsabilidad única de los empresarios, sino que es la sociedad, a través del papel activo del Estado, la principal inversora. Asimismo, los objetivos de los partidos políticos ya no responden a unos determinados intereses de clase, sino a la consecución del bienestar de la sociedad. En el mismo sentido, la propiedad ha dejado de ser la única fuente de poder e, incluso, ha quedado relegada a un segundo plano por el mayor estatus de poder asumido por los tecnócratas, que controlan y dirigen las grandes empresas y los órganos del Estado.

En la sociedad programada, la tecnocracia, compuesta por los dirigentes de la Administración Pública y de las grandes empresas públicas y privadas, constituye la verdadera elite del poder. Los tecnócratas poseen una formación muy elevada y especializada que se combina con un amplio conocimiento de métodos generales de análisis. Esta clase dirigente, según Touraine, puede ser definida como una «meritocracia», puesto que se forma en centros elitistas y, una vez que ocupa su posición de privilegio y debido a los mecanismos de cooptación, raramente pierde su estatus social.

Según este autor, la sociedad postindustrial está integrada por dos grandes grupos perfectamente diferenciados:

- Las clases dominantes, formadas por todos aquellos que ostentan y dirigen el conocimiento y, a la vez, poseen la información.
- Las clases dominadas, compuestas por asalariados-consumidores cuyo principal objetivo es la seguridad y la consecución de un futuro estable.

Como podemos observar, la causa de oposición entre las clases no es la riqueza y la propiedad, sino el conocimiento y la información. Para Touraine, salimos de una sociedad de explotación para sumergirnos en una sociedad de alienación.

Touraine señala que la información no sólo es fuente de poder, sino que es absolutamente necesaria para tomar un número creciente de decisiones. Por ello, los integrantes de la clase dominada no únicamente se ven privados de influencia en este nuevo contexto social, sino que, además, a través de sofisticados mecanismos publicitarios se ven empujados a convertirse en un colectivo, definido por Touraine como de asalariados-consumidores, que sacrifica su seguridad económica por la adquisición de bienes cuya difusión se justifica más por el interés de los productores que por las necesidades de los consumidores.

Por otra parte, cuanto más alejados estén estos asalariados-consumidores de los centros de poder, más limitada es la lucha que pueden plantear por la defensa de sus condiciones materiales de existencia. En este nuevo tipo de sociedad, el enfrentamiento u oposición ya no puede ser encabezado por la clase obrera, cuya influencia y número es cada vez menor, sino que debe ser liderado por elementos centrales que posean un amplio espectro de conocimientos científicos y técnicos. Este colectivo de personas, denominado por Touraine la «elite de la oposición», conforma la vanguardia de los nuevos movimientos reivindicativos que centran su mensaje en los principales temas del debate social (la educación, la sanidad, las mejoras de las condiciones del trabajo, etc.), que constituyen los objetivos a cuyo alrededor se organizan los actuales movimientos sociales.

3.6. El *habitus* de Bourdieu

Bourdieu conceptualiza la clase social de manera muy general y la define como un conjunto de individuos que responden a una serie de características homogéneas, que tienen unas prácticas de clase comunes, que Bourdieu define como *habitus*, y que ocupan un «espacio social» similar.

Para este autor, una clase o fracción de clase no se puede identificar únicamente por la posición que los individuos ocupan en las relaciones de producción, sino que además es necesario incluir una serie de características auxiliares que pueden funcionar como principios de inclusión o de exclusión. En esta línea, Bourdieu señala que la gran mayoría de los miembros que componen los grupos basados en la cooptación tienen en común algo más que las características ordinarias exigidas legal o explícitamente (nivel de instrucción, titulación, capacidad técnica). Variables como el sexo, la edad, la raza o la etnia actúan como mecanismos de exclusión e impiden que determinados individuos puedan acceder a los niveles más altos de su profesión.

Bourdieu no contempla la estructura o el espacio social como algo estático. Los individuos ocupan diversas posiciones sociales a lo largo de la vida, y este movimiento no responde enteramente al azar, puesto que la estructura condiciona, ni tampoco está plenamente determinado, puesto que los individuos pueden modificar y condicionar su propio destino. A todo individuo le corresponde un determinado haz de trayectorias (superiores o inferiores) en función de su capital heredado. El paso de una trayectoria a otra depende básicamente de «acontecimientos colectivos» (guerras, crisis económicas, etc.) o de acontecimientos individuales (titulaciones, relaciones sociales, etc.), y será la propia historia de cada individuo la que justificará el hecho de que personas con un mismo punto de partida lleguen a ocupar, al cabo de un tiempo, posiciones claramente diferenciadas (Bourdieu, 1988).

Para Bourdieu, la relación entre clase y *habitus* no puede explicarse únicamente por las propiedades particulares de los individuos, sino por el conjunto de éstas. El autor establece dos dimensiones fundamentales que configuran el espacio social de los individuos: el volumen de capital y el tipo de capital.

El volumen de capital es el que establece las grandes diferencias entre las clases sociales. Éste consta de capital económico, capital cultural y capital social, y las diversas clases se distribuyen en función de las que están mejor provistas de capital y de las que lo están menos. Así por ejemplo, los miembros de las profesiones liberales poseen altas titulaciones, disponen de elevados ingresos, tienen abundantes relaciones sociales, son generalmente originarios de la clase alta o de la clase media, y su ritmo de vida los obliga a un elevado consumo. En contraposición, los empleados de oficinas proceden usualmente de clases medias bajas o de clases populares, poseen escasas titulaciones, su nivel de ingresos es medio, sus relaciones sociales irrelevantes y su consumo dista mucho del que caracteriza al primer grupo. Finalmente, los obreros y los trabajadores de servicios aún se contraponen más a los profesionales liberales, no poseen titulaciones, sus salarios son bajos, las relaciones sociales inexistentes y son originarios mayoritariamente de las clases populares.

El tipo de capital indica no solamente la existencia de diversas fracciones de clase que responden a un tipo de capital mayoritario, sino que, a la vez, explicita a través de qué capital éstas se reproducen en el espacio social. Así, las fracciones cuya reproducción depende del capital económico, generalmente heredado (industriales, grandes comerciantes y banqueros del nivel superior, y empresarios y comerciantes del nivel inferior), se contraponen a las fracciones más desprovistas de capital económico y cuya reproducción depende fundamentalmente del capital cultural (intelectuales, profesores universitarios y profesionales liberales).

Para Bourdieu, la estructura del capital económico es inversa a la estructura del capital cultural. Las fracciones más ricas en capital cultural se inclinan por invertir en la educación de sus hijos, mientras que las fracciones con mayor capital económico relegan las inversiones culturales y educativas en beneficio de las inversiones económicas. En medio de ambas fracciones se encuentran las profesiones liberales, que realizan altas inversiones en educación pero también invierten en consumos ajustados a las reglas burguesas que simbolizan la posesión de medios materiales y culturales. Ello les asegura capital social suficiente para obtener honorabilidad y respetabilidad, condiciones necesarias, por ejemplo, para iniciar una carrera política.

La misma estructura se repite con la clase media. La fracción más rica en capital económico se contrapone a la fracción que posee mayor capital cultural. Los medianos y pequeños propietarios relegan las inversiones educativas en favor de las económicas, y los profesores y maestros intensifican sus inversiones formativas. En medio de ambas fracciones se sitúan los técnicos y cuadros medios, cuyo comportamiento no dista en exceso del de los profesionales liberales.

Una vez delimitado el marco teórico del espacio social, Bourdieu llama la atención sobre las recientes transformaciones que el aumento de los estándares educativos ha producido en el mercado de trabajo y, especialmente, en la relación entre las diversas clases y fracciones sociales.

En la actualidad, y como consecuencia de la creciente complejidad de la división del trabajo, las fracciones sociales más ricas en capital económico han tenido que intensificar la utilización del sistema educativo para asegurarse su reproducción. Esta fuerte competencia por parte de las fracciones económicas ha hecho que las fracciones culturales, que con anterioridad tenían asegurada su reproducción con la obtención de una titulación universitaria, se hayan visto obligadas a intensificar sus inversiones culturales (mayor número de titulaciones, másters, doctorados, etc.) para seguir manteniendo su posición de privilegio.

Por otra parte, esta competencia educativa y de titulaciones ha afectado directamente al mercado de trabajo. El creciente número de titulados ha elevado los estándares educativos, de manera que muchos trabajos u ocupaciones que con anterioridad no tenían como requisito previo ninguna titulación ahora, debido al proceso inflacionario de títulos, estén vedados para aquellos que no aporten ninguna capacidad educativa. Así pues, y aunque parezca paradójico, las principales víctimas de la devaluación de las titulaciones académicas son aquellas personas que acceden al mercado de trabajo sin poseer ninguna de ellas.

Bibliografía

BELL, D. (1976). *El advenimiento de la sociedad posindustrial*. Alianza, Madrid.

BOURDIEU, P. (1988). *La distinción*. Taurus, Madrid.

CROMPTON, R. (1994). *Clase y estratificación*. Tecnos, Madrid.

DAVIS, K. y MOORE, W. (1945). «Some principles of stratification». *American Sociological Review*, vol. 10, págs. 242-249.

GIDDENS, A. (1973). *La estructura de clase en las sociedades avanzadas*. Alianza, Madrid.

GINER, S. (1996). *Sociología*. Península, Barcelona.

TOURAINÉ, A. (1973). *La sociedad postindustrial*. Ariel, Barcelona.