

ESTRUCTURA SOCIAL DE ESPAÑA Y CATALUÑA

Víctor Climent Sanjuán
Jordi Bonet-Martí

Departamento de Sociología

Quinta edición

ESTRUCTURA SOCIAL DE ESPAÑA Y CATALUÑA

Víctor Climent Sanjuán

Jordi Bonet-Martí

Departamento de Sociología



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 conceptuales	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	15
3.5 La sociedad postindustrial de Bell y Touraine.....	17
3.6 El <i>habitus</i> de Bourdieu	18
Bibliografía.....	20

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.....	27
1.3 Breve análisis de la población en Cataluña	28
1.4 Natalidad, mortalidad y crecimiento natural de la población catalana.....	30
2 Clase, poder y privilegio en España y Cataluña.....	34
2.1 La clase dominante	35
2.2 Las clases medias.....	37
2.3 La clase trabajadora.....	38
Bibliografía.....	38

Capítulo 3

ESTRUCTURA ECONÓMICA, CORPORATISMO Y MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA	41
1 Etapas y evolución de la economía española: desde el franquismo hasta la democracia.....	41
1.1 Periodo 1939-1945.....	41
1.2 Periodo 1946-1950.....	42
1.3 Periodo 1951-1956	42
1.4 Periodo 1957-1959.....	43
1.5 El crecimiento de los años sesenta	43
1.6 La crisis de los años setenta.....	44
1.7 Causas que concurren en la crisis diferencial española	45
1.8 Expansión y crisis económica en Cataluña.....	47
2 Agentes sociales y concertación social	48
2.1 Nociones previas	48
2.2 El desarrollo del corporatismo en España.....	49
2.3 La ruptura de la concertación social	50
2.4 La reforma laboral de 1997: ¿la recuperación del pacto social?.....	51

3	Segmentación y precarización del mercado de trabajo en España.....	52
3.1	La teoría institucionalista de la segmentación del mercado de trabajo.....	52
3.2	Indicadores de la segmentación	54
3.3	Efectos de la segmentación	55
4	La precarización del mercado de trabajo en España	56
4.1	El empleo temporal	56
4.2	El empleo a tiempo parcial	56
4.3	La subcontratación interna	57
4.4	La subcontratación externa.....	58
4.5	Precedentes de la precarización del mercado de trabajo en España	59
4.6	Nuevas formas de contratación y política laboral	60
4.7	Las reformas laborales de 1994 y 1997.....	61
4.8	Las reformas laborales de 2006 y 2010.....	62
4.9	La reforma laboral de 2012	63
4.10	La reforma laboral de 2022.....	64
4.11	La expansión de la contratación temporal y la precarización del empleo (1987-2022).....	65
4.12	Algunas conclusiones.....	70
5	El desempleo en España.....	71
5.1	Visiones sobre el desempleo.....	71
5.2	Evolución del desempleo	72
5.3	Incidencia de la crisis en el mercado de trabajo.....	73
	Bibliografía.....	74

Capítulo 4

	ESTRUCTURA POLÍTICA DE ESPAÑA Y CATALUÑA	75
1	La emergencia de la España democrática: la Transición	75
1.1	La economía política de la Transición.....	77
1.2	Identidad y compromiso europeo de los gobiernos socialistas.....	78
1.3	La España de las autonomías.....	79
2	Nacionalismo e identidad nacional: el caso catalán	81
2.1	Algunos conceptos previos.....	81
2.2	El nacionalismo catalán y sus orígenes	83
2.3	Diversas visiones sobre el nacionalismo catalán.....	84
2.4	La Segunda República y el franquismo.....	86
2.5	El nacionalismo catalán durante la Transición.....	86
2.6	La irrupción del soberanismo y el independentismo	87
3	Sistema electoral y sistema de partidos en España y Cataluña	88
3.1	Análisis de las elecciones legislativas en España (1977-2019)	88
3.2	Crisis y decadencia del modelo político de la Transición	93
3.3	Análisis de las elecciones legislativas en Cataluña (1977-2019).....	95
3.4	Análisis de las elecciones al Parlament de Catalunya (1980-2021)	96
	Bibliografía.....	101

Capítulo 5

ANÁLISIS DE CONJUNTO Y PERSPECTIVAS: LOS MOVIMIENTOS SOCIALES EN ESPAÑA

Y CATALUÑA.....	103
1 Los movimientos sociales	103
2 Los nuevos movimientos sociales en España	107
3 España y Cataluña, una estructura de la diversidad: inmigración y racismo.....	112
3.1 Marco conceptual del inmigrante procedente de los países del sur global	112
3.2 Tipología de los inmigrantes	113
3.3 La inmigración en España y Cataluña.....	114
3.4 Racismo y discriminación	115
Bibliografía.....	117

Capítulo 6

NUEVOS RETOS DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA Y CATALANA

1 Algunas notas sobre el proceso de mundialización	119
1.1 Productivismo y economía mundial	119
1.2 La economía de los noventa y la supuesta «crisis» del estado del bienestar.....	121
1.3 La Gran Recesión (2008-2014) y las políticas de austeridad.....	124
2 La Unión Europea y la moneda única	124
2.1 La unión monetaria	125
2.2 Consecuencias de la implantación del Tratado de Maastricht	125
2.3 El futuro de la UE.....	126
Bibliografía.....	127

NATURALEZA Y ANÁLISIS DE LA ESTRUCTURA SOCIAL

1. ¿Qué es la estructura social?

Como señala Lamo de Espinosa, la definición del concepto de estructura social es un ejercicio sociológico complejo 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 solo 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 perspectiva estructural contribuye, en cierta manera, a este esfuerzo porque atribuye la importancia metodológica central al conocimiento previo de las formas de organización social (Bretones, 2001: 32). En este sentido, la realidad social se genera a través de la conducta y acción de las personas, mediante relación o interacción, y estas 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 social 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 más medios materiales, así como más poder y prestigio que otros, lo que facilita una mayor capacidad de control y decisión de estos 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 vienen determinados 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 las transformaciones del modelo de producción y organización del trabajo, o, incluso, puede tener origen en el sistema político, que

1 GINER, S., LAMO DE ESPINOSA, E. y TORRES, C. (2002). *Diccionario de Sociología*. Alianza, Madrid, pág. 273.

a través de la acción del Estado prioriza determinadas cuestiones sociales e interviene profundamente en la economía y en la sociedad.

2. La desigualdad como base de la estructura social

Todas las sociedades complejas se caracterizan por la distribución desigual de las recompensas materiales y simbólicas y por la existencia, en otro orden de cosas, de un marco simbólico que justifique y legitime 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, con la llegada de la Ilustración, 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, en que los individuos nacen en condiciones de igualdad, aunque, en realidad, viven en condiciones claramente diferenciadas. En su *Manifiesto comunista*, Marx y Engels critican 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, hasta el presente, 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 producen. De manera que el poder económico, que es el elemento que permite el acceso a la propiedad de los medios de producción, es, a su vez, el principal factor de desigualdad social.

Frente al enfoque marxista unidimensional de la desigualdad, Max Weber propone una aproximación multidimensional, que incorpora las desigualdades en el orden económico, social y político y distingue entre clases sociales, grupos de estatus y partidos políticos, respectivamente. Para Weber, la clase social no está determinada por la propiedad de los medios de producción, sino por la posición de los individuos en el mercado cuando comparten unos mismos intereses económicos y unas mismas oportunidades de vida. Este enfoque multidimensional tendrá una gran influencia tanto en el desarrollo de la teoría funcionalista de la estratificación social como en la escuela neoweberiana.

Para la teoría funcionalista, la desigualdad social es un mecanismo desarrollado inconscientemente 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, que tiene su origen en la durkheimiana de la división del trabajo, 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 solo 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 disociarse. Determinadas maneras de explotar los recursos favorecen tipos correspondientes de organización social, como es el caso de la explotación agrícola masivamente organizada por el Estado antiguo o la relación, más o menos próxima, del capitalismo, el individualismo y el 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 las 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 conceptuales

3.1. Marx y la sociedad de clases

Al igual que otros científicos sociales de su época, Marx articula un modelo social con claras influencias deterministas y evolucionistas. Para Marx, la historia está determinada y el hombre evoluciona hacia nuevas etapas definidas por los 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 sueldo y el valor total creado por este trabajador constituye la plusvalía.

Para Marx, el mercado 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 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.

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

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. No obstante, el resultado es un nuevo sistema de dominación que reemplaza el modo de producción feudal por el modo 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.

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 solo 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, Nicos 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. Este 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 permiten reconocer la existencia de unas «clases medias» que se interponen entre la clase dominante y la 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.

Como cuerpo teórico, el funcionalismo 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 Talcott Parsons y Robert K. 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.

Según los funcionalistas, la estratificación es 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 se encuentra, 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 estos 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 desarrollada inconscientemente 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 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»

TIPOLOGÍA DE POSICIONES DE CLASES EN LA SOCIEDAD CAPITALISTA SEGÚN ERIK OLIN WRIGHT

Relación con la propiedad					Relación con la autoridad	
Propietarios de medios de producción		No propietarios (empleados)				
Posee capital suficiente para contratar obreros y trabajar	Burguesía	Directivo Experto	Directivo semiexperto	Directivo sin título		Tiene mucha autoridad
	Pequeños empresarios	Supervisor experto	Supervisor semiexperto	Supervisor sin título		Tiene semi-autoridad
	Pequeña burguesía	Empleado experto	Empleado semiexperto	Proletario	No tiene autoridad	
		Posee altas calificaciones	Semicualificado	No cualificado		
Relación con la calificación						

Fuente: Wright (1994)

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 estos y sobre la fuerza de trabajo; *b*) empleados semiautónomos, que, aunque no posean 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 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 neoweberiana

Entre los autores neoweberianos, 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 ellas como consecuencia del creciente abanico de situaciones de mercado propiciado por los cambios acelerados 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 no manuales. Parkin entiende por cierre social el proceso mediante el cual los colectivos buscan maximizar recompensas, restringiendo o monopolizando su acceso 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 estos 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, y que niegan o dificultan 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 son presentes en nuestra sociedad y no solo se llevan a cabo entre distintas clases sociales, sino también dentro de las mismas clases.

El esquema de clase de John 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 conven-

ESQUEMA DE CLASES DE GOLDTHORPE

Elite		
I	Clase de servicio alta	Clases de servicio
II	Clase de servicio subalterna	
III	Clase de cuello blanco	Clases intermedias
IV	Pequeña burguesía	
V	Clase trabajadora	
VI	Clase trabajadora cualificada	Clases trabajadoras
VII	Clase trabajadora no cualificada	

Fuente: Elaboración propia a partir de Goldthorpe (1993)

cionales 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 Thorstein 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. La masificación del trabajo administrativo, la introducción de nuevas tecnologías y su creciente feminización, a lo largo de la segunda mitad del siglo xx, 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 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 afectan a una determinada clase social (la clase obrera), sino que conciernen a categorías particulares como la mano de obra no cualificada, los disminuidos 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 Alain Touraine, la inversión en las sociedades postindustriales ya no es responsabilidad única de los empresarios, sino que la principal inversora, a través del papel activo del Estado, es la sociedad. 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 solo es fuente de poder, sino que también 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 alrededor de los cuales 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