

Sociedades Modernas y Desigualdades Sociales - Ciclo Inicial
Obligatorio

El concepto de clase ha sido el principal instrumento que ha utilizado la sociología para explicar las desigualdades sociales. No obstante, a pesar de las continuas referencias a este concepto, la sociología clásica —lo que es especialmente clamoroso en el caso de Marx— no terminó de elaborar una definición acabada de este término. Sin embargo, las aproximaciones teóricas y empíricas actuales más importantes están ancladas en las aportaciones de Marx —lo que ocurre con Poulantzas y Wright— y de Weber —como sucede con Dahrendorf, Parkin, Giddens y Goldthorpe. En esta obra se analiza, desde un punto de vista estructural, la evolución del concepto de clases, los debates actuales, la obsolescencia o la vigencia de las clases, los estudios realizados en España y la movilidad social.

Rafael Feito Alonso es profesor titular de Sociología en el departamento de Sociología III (Estructura social) de la Universidad Complutense de Madrid. Es autor de *Nacidos para perder. Un análisis sociológico del fracaso y del abandono escolares* (Madrid, CIDE) y de artículos en revistas especializadas.

Rafael Feito Alonso **Estructura social contemporánea**

Rafael Feito Alonso

Estructura social contemporánea

Las clases sociales en los países industrializados

Editorial Castalia, S.A.

Sociología y política

9 783233 089876



52 308987

[www.serviciosdelcecsoblogspot.com / sercecsoblogspot@fcs.edu.uy](http://www.serviciosdelcecsoblogspot.com/sercecsoblogspot@fcs.edu.uy)

Fotocopiadora: 2410 6720 (208 / 218) Material disponible en los Servicios del CECSO



siglo veintiuno editores, sa
CERRO DEL AGUA, 248. 04310 MEXICO, D.F.

siglo veintiuno de españa editores, sa
C/ PLAZA, 5. 28043 MADRID, ESPAÑA

ESTRUCTURA FONAL
CLASES FONALES
ESPADA
FAISES DESARROLLADAS.

Todos los derechos reservados. Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra por cualquier procedimiento (ya sea gráfico, electrónico, óptico, químico, mecánico, fotocopia, etc.) y el almacenamiento o transmisión de sus contenidos en soportes magnéticos, sonoros, visuales o de cualquier otro tipo sin permiso expreso del editor.

Primera edición, octubre de 1995

© SIGLO XXI DE ESPAÑA EDITORES, S. A.
Calle Plaza, 5. 28043 Madrid

© Rafael Feito Alonso

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY

Impreso y hecho en España
Printed and made in Spain

Diseño de la cubierta: Pedro Arjona

ISBN: 84-323-0898-6

Depósito legal: M. 32.931-1995

Fotocomposición: Fernández Ciudad, S. L.
Catalina Suárez, 19. 28007 Madrid

Impreso en Closures-Orcoven, S. L. Polígono Igarsa
Paracuellos de Jarama (Madrid)

US\$ 25,88

Factura 3/10/96

Fecha

18/02

Distribuidora

A la memoria de mi madre, Nieves Alonso

La primera crítica que cabe hacer a estos planteamientos es que se apoyen en el índice Alford. Este índice está basado en un modelo de sociedad con dos clases: la clase de los que ejercen ocupaciones manuales y las de los que ejercen ocupaciones no manuales, lo cual es una muy burda simplificación de la estructura de clases. Otros autores, por ejemplo, Przeworski y Sprague (cf. Hout *et al.* ²⁵), utilizando una metodología más sofisticada hallaron que el voto de clase entre 1900 y 1975 fue relativamente estable en tres países (Alemania, Noruega y Finlandia), declinó en un país (Dinamarca) y se incrementó en otros tres (Suecia, Bélgica y Francia).

De acuerdo con Lipset y Clark los crecientes grados de riqueza de las sociedades occidentales debilita la estratificación social jerárquica. Por otro lado, proliferan multitud de pequeñas empresas (concebidas como menos jerárquicas que las grandes) y en general se asiste a un «*declive de la autoridad tradicional, la jerarquía y las relaciones de clase*. Las tecnologías actuales exigen menos trabajadores no cualificados que desempeñen tareas de rutina, o un gran número de supervisores para coordinarlos» ²⁶. Esta afirmación supone ignorar todo el amplio debate relativo a la cuestión de si las nuevas tecnologías cualifican o descualifican el trabajo.

3. EL ENFOQUE FUNCIONALISTA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

I. PLANTEAMIENTOS GENERALES

Al empezar a hablar de la estratificación en el funcionalismo habría que insistir en la clásica diferencia entre los conceptos de clase y estrato. No obstante, es relativamente frecuente en los autores funcionalistas utilizar el concepto de clase, en ocasiones —como en el caso de Centers— con referencias explícitas a las luchas de clases.

Siguiendo a Tezanos ¹ podemos considerar que, en lo que se refiere a la estratificación, los dos puntos fundamentales de la teoría funcionalista son los siguientes: la distinción entre los conceptos de clase y estrato y, en segundo lugar, la justificación funcional de la estratificación social. De acuerdo con este autor, la teoría de los estratos se apoya sobre las siguientes instancias teóricas y empíricas:

- a. La idea de complementariedad funcional de las distintas clases a partir de los cometidos económicos que realizan.
- b. La idea de Durkheim de la funcionalidad de la división del trabajo, o lo que es lo mismo, no hay espacio para la lucha de clases, puesto que las distintas clases se complementan entre sí.
- c. La teoría de la estratificación por el estatus (o en grupos de estatus) de Weber.
- d. La realidad empírica de los comportamientos sociales estratificacionales tal como se producen principalmente en EE UU.

El punto de diferenciación más sustancial entre la teoría de las clases y la de los estratos es el que hace referencia al mayor componente objetivista y subjetivista de uno y otro enfoque, respectivamente. Así, las clases sociales son vistas como conformadas básicamente a partir de factores objetivos, que hacen referencia a una determinada ubicación en el sistema social de producción. Los estratos sociales son vistos como conformados a partir de factores preferentemente subjetivos.

²⁵ M. Hout *et al.*, ob. cit.

²⁶ T. M. Clark y S. M. Lipset, ob. cit., p. 406.

¹ F. Tezanos, «Principales teorías sobre la estratificación social», en S. del Campo (comp.), *Tratado de sociología*, Madrid, Taurus, 1986.

Tezanos aporta este interesante cuadro aclaratorio:

CUADRO 2. *Esquema de diferencias entre los conceptos de clase y estrato*

Elementos de diferenciación	Clase social	Estrato social
Niveles preferentes de apreciación	Objetivo	Subjetivo o de ordenación
Ámbito de apreciación	Estructuras	Procesos de interacción y funciones
Criterios de clasificación	Precisos y concretos	Fluidos y, a veces, de difícil medición (varían de una sociedad a otra, cambiando con el tiempo, no siempre establecen distancias sociales precisas, etc.)
Factores configuradores	Un factor prevalente (unidimensional)	Varios factores Pluridimensional
Factor fundamental	Económico	Prestigio social (asociado a la ocupación y en relación con riqueza y poder)
Carácter social	Grupos bastante cristalizados	Grupos abiertos (gran movilidad social)
Visión de la pirámide social	Antagonismos dualizados	<i>Continuum</i> plural de posiciones escalonadas pero complementarias y emulativas
Ideas relacionales connotadas	Conflicto de clases	Ajuste funcional
Papel social que cumple	Ser factor de cambio social	Distribuir estimuladoramente las recompensas entre cualificaciones y competencias desiguales
Marco de referencia básico	La historia	El sistema social en equilibrio
Enfoque teórico de referencia	Dialéctico-estructural	Interacción social

FUENTE: J. F. Tezanos, ob. cit., 1986, p. 296.

Centers² establece una clara diferenciación entre clase y estrato. De acuerdo con él, la clase, en tanto que algo distinto del estrato, puede perfectamente ser comprendida como un fenómeno *psicológico* en el más literal sentido del término. Es decir, la clase de un hombre forma parte de su ego, es un *sentimiento de su pertenencia a algo*, una *identificación* con algo mayor que él. Más incluso que el hecho de ser tejano o californiano, es un tipo subjetivo de pertenencia. No obstante, el propio Centers no oculta la existencia del conflicto de clases. Centers parte de la existencia de un conflicto de clases, la lucha entre los gerentes (o el capital) y el trabajo. La cuestión final consiste en saber si EE UU seguirá siendo o no una economía de mercado. Tras la segunda guerra mundial los gobiernos de Francia e Italia cuentan con la presencia de poderosos partidos comunistas, en el Reino Unido gobierna el socialismo laborista. Toda Europa se ve amenazada por el comunismo. Por otro lado, en los propios EE UU las huelgas eran cada vez más numerosas. Cita la intervención de Truman para acabar con la huelga de ferrocarriles, utilizando, incluso, el Ejército. Recoge la preocupación del sociólogo Robert S. Lynd en su crítica a la sociología americana:

La ciencia social americana desdeña el hecho omnipresente de los antagonismos y conflictos de clase en la vida de todos nosotros. Estudia las huelgas industriales y analiza las diferencias de salario y el funcionamiento de los sindicatos industriales y la maquinaria de la negociación colectiva. Pero es cuidadosa, en general, en lo que se refiere a la posibilidad de la existencia de divisiones esenciales que no tengan ningún remedio en nuestro tipo de economía. La ciencia social hace esto porque los conceptos de "clase" y de "lucha de clases" llevan directamente a temas espinosos. Se apoya para ello en la tradición de que las divisiones de clases son no americanas y que tales diferencias, tal y como existen, son transitorias y se eliminarán por la elevación general del nivel de vida y el "movimiento general del progreso"³.

En general, entre los habitantes de los EE UU, parece concederse escasa importancia al tema de las clases sociales. Como indicaba Ossowski⁴, la explicación de ello quizás pueda encontrarse en la ausen-

² R. Centers, *The Psychology of Social Classes. A Study of Class Consciousness*, Princeton, Princeton University Press, 1949.

³ Citado en R. Centers, ob. cit., p. 8.

⁴ S. Ossowski, *Estructura de clases y conciencia social*, Barcelona, Península, 1969, pp. 132 ss.

cia de feudalismo, la idea de frontera y la consiguiente posibilidad de expansión territorial, los ejemplos de los *self-made men*, el desarrollo económico imparable, las posibilidades de movilidad social, la heterogeneidad étnica, etcétera.

Quizás la explicación más clara de en qué consiste y a qué se debe la estratificación social es la que encontramos en Davis y Moore. Davis y Moore⁵ parten de la idea de que toda sociedad debe distribuir de algún modo a sus miembros en posiciones sociales y convencerles o inducirles a que cumplan con los deberes inherentes a esas posiciones.

Si las obligaciones derivadas de las posiciones fuesen igualmente agradables, todas igualmente importantes para la supervivencia de la sociedad y si todas exigieran las mismas destrezas o talentos, no existiría este problema de cómo distribuir a la gente en las distintas posiciones, puesto que todas tendrían las mismas ventajas e inconvenientes.

Pero las cosas no son así. Algunas obligaciones son más gratas y además requieren distintas capacidades para su desempeño. Inevitablemente toda sociedad ha de tener alguna clase de premios que se puedan usar como incentivos y, en segundo lugar, esos premios se distribuirán diferencialmente de acuerdo con las posiciones.

¿Cuáles son esos premios? Primero, las cosas que contribuyen a la subsistencia y a la comodidad. Segundo, las que contribuyen a la diversión y, finalmente, las que contribuyen al respeto propio y a la expansión del *ego*.

Los premios son una parte integrante de la posición. Si los premios se distribuyen de un modo desigual, las distintas posiciones deben ser desiguales, es decir, la sociedad debe estar estratificada. La desigualdad social es una idea inconscientemente desarrollada por la que las sociedades aseguran que las posiciones más importantes están conscientemente ocupadas por las personas más cualificadas.

Los puestos a los que se otorgan los mejores premios son aquellos que tienen la mayor importancia para la sociedad y que requieren la mayor capacitación o talento. Realmente una sociedad no necesita premiar los puestos en proporción a su importancia funcional. Necesita meramente asignarles un premio para asegurar que estarán ocupados competentemente. Si un puesto es fácilmente ocupado no necesita ser premiado ampliamente, aunque sea importante.

⁵ K. Davis y W. E. Moore, «Algunos principios de estratificación», en R. Bendix y S. Lipset, *Clase, status y poder*, t. I, Madrid, Euramérica, 1972.

Todas las posiciones requieren algún tipo de destreza. Hay solamente dos maneras en que se manifiestan las capacidades de una persona: a través de la capacidad inherente o por medio de entrenamiento.

Parsons considera que la esencia de la estratificación, en cualquier sociedad, es la evaluación moral relativa de que gozan las diferentes unidades sociales. De acuerdo con él, la estratificación social consiste en la «ordenación diferencial de los individuos humanos que componen un sistema social dado y su tratamiento como superiores e inferiores entre sí en ciertos aspectos socialmente importantes»⁶. Esta ordenación es una de las muchas bases posibles a partir de las cuales los individuos pueden diferenciarse.

Según Parsons un sistema social consiste en «una pluralidad de individuos que interactúan entre sí». Todo sistema exige cuatro componentes:

- 1) un conjunto de unidades que mantienen interacción unas con otras, 2) un conjunto de reglas o de otros factores de «codificación», cuyos términos estructuran tanto las orientaciones de las unidades como la propia interacción;
- 3) un sistema o proceso ordenado o modelado de la propia interacción;
- 4) un medio en el que opere el sistema y con el que se produzcan intercambios sistemáticos⁷.

Los individuos ocupan roles diferenciados, lo que obliga a analizar el proceso de asignación por el que las personas y las posesiones (bienes y recompensas) se distribuyen dentro del sistema de roles.

El primer problema de asignación que ha de resolver cualquier sociedad consiste en conseguir que la persona idónea encaje en los roles adecuados y que las personas sean situadas en el lugar que les pertenece en términos de estatus. En lo que se refiere a la asignación de las personas, Parsons distingue tres tipos de procesos asignativos:

- a. Los procesos adscriptivos, procesos que proceden de la naturaleza de la cosa (Parsons cita el caso de la familia);
- b. El segundo tipo de asignación es el que se lleva a cabo por

⁶ T. Parsons, «An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification», en *Essays in Sociological Theory*, Glencoe, The Free Press, 1954, p. 69.

⁷ T. Parsons, *El sistema social*, Madrid, Alianza, 1975, p. 170. Citado en L. Cachón, *¿Movilidad social o trayectorias de clase? Elementos para una crítica de la sociología de la movilidad social*, Madrid, CIS, 1989.

decisión explícita de otras personas, es decir, el sistema de designación.

c. El tercer tipo es la asignación como resultado de un proceso selectivo no planeado.

El segundo problema es el de la asignación de bienes. «Los bienes son posesiones que son significativas como medios para otras metas en los complejos de orientación instrumental»⁸.

El tercer problema en los procesos de asignación es el que plantea la distribución de recompensas.

Por recompensas entendemos aquellas posesiones o entidades transferibles que son deseadas como objetos de gratificación inmediata por los actores. Una posesión [...] es una recompensa en la medida en que la orientación del actor (es decir, la base de su interés) es predominantemente expresiva⁹,

frente a los bienes en los cuales la orientación del actor es básicamente instrumental. Los aspectos relacionales del sistema de recompensas adquieren una elevada significación, hasta el punto de que constituyen la base del prestigio, prestigio definido como «la estima relativa en que se encuentra un individuo en un sistema total ordenado de evaluación diferenciada»¹⁰.

Barber¹¹ insiste en la función moral de la estratificación. De acuerdo con él, la estratificación social tiene una doble función: integradora e instrumental —o adaptativa. La función integradora hace referencia al hecho de que la estratificación es legítima, es decir, convence a la mayor parte de los componentes de una sociedad de que se ha hecho justicia al distribuir desigualmente a las personas. En este sentido, la estratificación expresa una tabla común de valores.

La función instrumental o adaptativa se refiere al hecho de que la sociedad proporciona un conjunto de servicios y recompensas a los individuos para que realicen las tareas que tienen encomendadas.

En las sociedades modernas las formas de estratificación social

⁸ Ob. cit., p. 118.

⁹ Ob. cit., p. 125.

¹⁰ Ob. cit., p. 129.

¹¹ Bernard Barber, *Estratificación social. Análisis comparativo de estructura y proceso*, México, FCE, 1964.

son diversas y numerosas. Sorokin¹² piensa que la mayoría de ellas se pueden reducir a tres tipos principales: la económica, la política y la ocupacional. La estratificación económica se utiliza para referirse a las gradaciones de riqueza y de renta que existen dentro de una comunidad. La estratificación política se refiere a la existencia de gobernantes y gobernados. La estratificación ocupacional se vincula al hecho de que unas profesiones son consideradas como más honorables que otras.

Algunas de las actividades que realizan los individuos son funcionalmente más importantes que otras. Esta importancia depende de la evaluación que haga el conjunto de los individuos que componen una sociedad.

Uno de los aspectos fundamentales del enfoque parsoniano en esta cuestión será que la ubicación de los individuos y sectores sociales en la escala estratificacional se producirá en términos de la evaluación moral. Para Parsons, el estatus de cualquier individuo en el sistema de estratificación de una sociedad puede considerarse como la resultante de las valuaciones comunes que se encuentran tras la atribución de estatus que se le confiere de acuerdo con las seis categorías que, en su opinión, constituyen las bases fundamentales de la valuación diferencial. Estas seis categorías son las siguientes:

1. La participación como miembro en una unidad de parentesco, participación que se adquiere por nacimiento y también por matrimonio.
2. Cualidades personales. Se refieren a lo que la persona es y no a lo que la persona hace (sexo, edad, inteligencia, belleza personal, fortaleza, etc.). A veces estos rasgos se solapan con el esfuerzo necesario para conseguir los logros. Cita el caso de la belleza de las mujeres y el esfuerzo que supone conseguirla. Las cualidades pueden ser fruto de desempeños anteriores (por ejemplo, resultado de procesos de aprendizaje).
3. Logros. Son los resultados evaluados de las acciones de los individuos y pueden estar o no estar incorporados en objetos materiales. «Es aquello que puede ser adscrito a la acción de un individuo en un sentido moralmente responsable»¹³.

¹² P. A. Sorokin, *Estratificación y movilidad social*, México, Instituto de Investigaciones de la Universidad Nacional, 1961.

¹³ T. Parsons, ob. cit., 1954, p. 75.

4. Posesiones. Son cosas, no necesariamente objetos materiales, que pertenecen al individuo y tienen la propiedad de ser transferibles.

5. Autoridad. La autoridad es un derecho institucionalmente reconocido, de influir en las acciones de los otros, sean cuales fueren las actitudes personales respecto de la dirección de la influencia.

6. Poder. Una persona tiene poder —dirá Parsons— sólo en la medida en que su capacidad para influir sobre otros y conseguir posesiones no se encuentra institucionalmente sancionada.

Según Barber, los criterios de valoración que se pueden utilizar para jerarquizar a los individuos pueden ser muy variados. Barber cita una pequeña lista: en qué trabaja uno, con cuánta elegancia viste, cuánto sabe, en qué grado domina determinados juegos, cuán buen amigo es, cómo practica la religión. Todos éstos, y multitud de papeles y actividades sociales, son bases potenciales de valoración que pueden aplicarse a los individuos de una sociedad para determinar su posición relativa en el sistema de estratificación. Evidentemente, no todos los criterios son igualmente importantes. Barber propone agruparlos en criterios primarios y criterios secundarios. En la sociedad actual se tienen en alta estima los papeles religiosos, políticos, militares, económicos, educativos y científicos.

Hay dos dimensiones de acuerdo con las cuales se valoran los papeles y actividades sociales, que son el saber y la responsabilidad. El concepto de saber es sinónimo de

posesión de un conjunto de ideas y de destrezas asociadas a ellas que son pertinentes a un papel social dado. Todos los papeles sociales requieren, naturalmente, la posesión de ideas y destrezas; pero ese saber varía en cantidad, o quizás sería preferible decir en generalización y sistematización. Un científico, un teólogo, un erudito, un filósofo, un artista creador, un jurista distinguido, o un médico, poseen un saber que está altamente generalizado y sistematizado, aunque, como es natural, el contenido del saber es algo diferente en cada caso. Las destrezas requeridas en esos papeles se basan directamente en ese saber ¹⁴.

La responsabilidad se refiere al ejercicio de la autoridad sobre otras personas, es decir, dirigir sus actividades. Es algo equivalente a lo que Caplow llamó "control de la conducta".

¹⁴ B. Barber, ob. cit., p. 35.

En lo que se refiere a la *riqueza y la propiedad*, Barber afirma que se encuentran asociadas a la mayor parte de los papeles más importantes, aunque no siempre es así. En algunos papeles importantes se considera inapropiada la posesión de riqueza (al menos en el sentido de ser el titular jurídico de la misma, otra cosa es su usufructo temporal). Barber señala la paradoja de que cada vez es más frecuente tener una posición social distinguida sin que ello suponga tener grandísimos ingresos o una elevada riqueza acumulada. Por tanto, se trata de un criterio secundario.

El *nacimiento o linaje* es, al igual que la riqueza y la propiedad, un buen trampolín para acceder a las posiciones privilegiadas. Se trata de un criterio secundario en el sentido de que no es determinante fundamental de la posición en la jerarquía social.

Las *cualidades personales*, tales como la valentía, la simpatía y la honradez, son también criterios secundarios. Las cualidades personales socialmente deseables son un medio para obtener valores sociales altamente estimados.

Las *actividades de la comunidad* se refieren al hecho de que en todas las sociedades hay algunas actividades que gozan de estimación social y que sólo exigen un grado de implicación parcial o incompleto. Se trata de las actividades de servicio social, recreativas, etc. Se trata también de criterios secundarios de jerarquización social.

De acuerdo con Tumin ¹⁵ desigualdad social y estratificación social son términos sinónimos. Por estratificación social entendemos la disposición de cualquier sociedad o grupo social en una jerarquía de posiciones que son desiguales, en relación al poder, la propiedad, la evaluación social y/o la gratificación psíquica.

El poder se refiere a la capacidad para alcanzar nuestros propios fines en la vida, incluso en contra de la oposición de los demás. Por su parte, la propiedad puede definirse como los derechos sobre bienes y servicios. La evaluación se refiere a un juicio societario, en el sentido de que un estatus o una posición es más prestigioso y honorable que otros, más popular o preferible por alguna razón. La gratificación psíquica incluye todas las fuentes de placer y contento que no pueden clasificarse como propiedades, poder y evaluación.

Al igual que señalara Parsons, la distribución de las recompensas

¹⁵ M. Tumin, *Estratificación social. Formas y funciones de la desigualdad*, México, Trillas, 1974.

está guiada por ciertas normas comunes a los miembros de una sociedad. Estas normas se transmiten de generación en generación.

La existencia de estas normas tiene cinco implicaciones: (a) el contenido de cualquier sistema de estratificación depende de los significados que se le atribuyen tradicionalmente y los criterios y las prescripciones socialmente determinadas; (b) las normas y las sanciones son ingredientes primordiales en la constitución y mantenimiento del sistema; (c) las normas deben enseñarse de nuevo a cada generación; (d) todos los sistemas tienen posibilidades de ser inestables, al menos hasta cierto punto, debido a que la socialización nunca es idéntica en toda la sociedad, y por otros factores distorsionantes, tales como los diferentes índices de nacimientos que corresponden a distintos estratos sociales, y (e) cualquier sistema de estratificación está conectado íntimamente, tanto porque afecta como porque se ve afectado por otros sistemas de la sociedad, tales como las instituciones políticas, familiares, religiosas, económicas y educativas.

II. CARACTERÍSTICAS DE LAS DISTINTAS CLASES

Una de las preocupaciones del funcionalismo ha consistido en establecer los rasgos actitudinales típicos de las distintas clases. En general, a partir de ahí se pretenden explicar los logros diferenciales de unas clases frente a otras. Las clases medias son caracterizadas en términos de frugalidad, posposición de las gratificaciones inmediatas, visión a largo plazo, etc. La clase obrera aparece como el negativo de estos rasgos.

Centers en su *Psicología de las clases sociales* establece la siguiente clasificación.

La clase alta. La clase alta es la clase menos numerosa de la sociedad. Solo el 3 ó el 4% de la población considera pertenecer a ella. Tal y como se define por sus propios miembros está formada principalmente por propietarios de negocios y ejecutivos y profesionales como médicos y abogados.

La clase media. Alrededor del 40% de la población se identifica con esta clase. Está constituida fundamentalmente por propietarios y gerentes de pequeños negocios; gerentes de fábricas y de almacenes, y, mayoritariamente, por vendedores y oficinistas.

La clase obrera. Es la mayor de las clases sociales. Incluye algo más del 50% de la población. Está constituida por trabajadores de fábrica, mineros, camioneros, agricultores, camareros, etc. El principal criterio de pertenencia consiste en ser un trabajador o vivir del trabajo.

La clase baja. Es una clase muy poco numerosa. Entre el 1 y el 5% de la población declara pertenecer a ella.

Warner realizó una investigación sobre las clases sociales en las ciudades americanas medias¹⁶. El interés de este trabajo proviene del hecho de que ilustra de manera notoria el sentido de los postulados y nociones característicos de la problemática funcionalista sobre las clases sociales.

Para Warner el estatus de un individuo es lo que los demás piensan de él, y lo que los demás piensan de él está en función de lo que es y de lo que hace, es decir, de sus maneras de vivir y de pensar, las cuales a su vez son juzgadas y evaluadas según los criterios del sistema común de valores.

Las clases son dos o más órdenes de personas a las que se consideran, y son clasificadas consecuentemente, por todos los miembros de la comunidad en posiciones sociales superiores o inferiores¹⁷.

Las investigaciones de Warner y sus colaboradores tratan sobre el sistema de estratificación de tres pequeñas ciudades americanas: Yankee City, localidad de Nueva Inglaterra de 17 000 habitantes; Old City, ciudad del sur de EE UU de 10 000 habitantes, y Joesville, ciudad del Medio Oeste de 6 000 habitantes.

Los resultados de las encuestas permiten delimitar seis clases sociales. Lo que distingue esencialmente a esas seis clases y constituye la base de su prestigio diferencial es ese conjunto de actitudes y conductas que componen su estilo de vida y que traduce, en los hechos, el sistema de valores al que se refieren sus miembros.

En Yankee City la composición porcentual de esas seis clases es la siguiente:

¹⁶ L. Warner, *Yankee City*, New Haven, Yale University Press, 1947.

¹⁷ Ob. cit., citado por Nicole Laurin-Frenette, *Las teorías funcionalistas de las clases sociales. Sociología e ideología burguesa*, Madrid, Siglo XXI, 1985, p. 202.

— Clase superior-superior	1,4
— Clase superior-inferior	1,6
— Clase media-superior	10,0
— Clase media-inferior	28,0
— Clase inferior-superior	33,0
— Clase inferior-inferior	25,0

La clase superior-superior es una especie de aristocracia, de casta hereditaria basada a la vez en la riqueza y en la pertenencia a una familia instalada en Yankee City desde varias generaciones anteriores. Esta clase tiene tendencia a seguir normas estrictas de endogamia.

La clase superior-inferior es igual a la anterior en varios puntos. Sus miembros viven en casas muy espaciosas y levantadas en barrios residenciales exclusivos. Participan en las mismas asociaciones y llevan una vida mundana muy intensa. Ejercen el mismo tipo de profesión que los miembros de la clase superior. Sin embargo, a los ojos de los miembros de la clase superior-superior son unos advenedizos, nuevos ricos, gentes cuya fortuna y posición son demasiado recientes y a los que les falta el prestigio del apellido. De hecho, los ingresos de la clase superior-inferior son más elevados que los de la superior-superior.

La clase media-superior se compone de hombres de negocios y de miembros de las profesiones liberales que han tenido éxito. Son gentes serias, sólidas, respetadas, pero que no tienen acceso a la alta sociedad. Su nivel de ingresos es inferior a los de las otras dos clases altas.

La clase media-inferior comprende a los pequeños negociantes, oficinistas y administrativos, así como algunos obreros especializados. Son gentes, como dice Warner, "como debe ser", sobrias y conservadoras, ahorradoras, previsoras y trabajadoras; se sienten muy preocupadas por su estatus y respetabilidad, y perpetuamente inquietos por la opinión de sus ciudadanos.

La clase inferior-superior es la del trabajador honrado, la del pobre pero limpio. Incluye a los obreros semiespecializados, a los empleados subalternos de la industria y de los servicios y a los pequeños artesanos.

La cualidad de la que están desprovistos los miembros de la clase inferior-inferior es precisamente la respetabilidad. Esta clase se sitúa por debajo del hombre medio. Se compone de obreros, entre los

que hay un alto porcentaje de parados y personas acogidas a la beneficencia.

Uno de los estudios más citados sobre las clases y los estilos de vida es el de Hayman¹⁸, quien descubrió que las diferentes clases no tienen los mismos valores de éxito. Por ejemplo, los datos demostraron que, cuando los estratos se definen según los ingresos, la ocupación o el valor mensual del alquiler de sus residencias, se observan diferencias notables y con frecuencia significativas, en lo que se refiere al grado en que consideran importante la educación universitaria de los jóvenes para triunfar en el mundo. Respecto a la cuestión de cuáles son las características importantes de una ocupación vital, Hayman se encontró con que las clases superiores ponían más énfasis en los aspectos personales del trabajo —entendimiento con los demás, intereses y capacidades—, que las clases inferiores, mientras que estas últimas concedían una mayor importancia a las consideraciones económicas directas, tales como la seguridad, los salarios y la continuidad en el empleo. Las diferencias de clase tendían a disminuir con la edad, de tal modo que a partir de los 40 años todos los individuos, fuera cual fuera su clase, concedían mayor importancia a los factores de estabilidad y seguridad. Las clases superiores creían mucho más firmemente que las inferiores en que hay oportunidades para cualquier joven que tenga capacidad y ambición de elevarse en el mundo, que el futuro encierra buenas oportunidades para el progreso y que la calidad del trabajo y la energía darán como resultado buenos logros ocupacionales.

Fitzgerald¹⁹ descubrió los efectos de la clase social sobre la personalidad:

1. Las mujeres de clases inferiores tienen menos imaginación, menos supresión de impulsos, mayor temor a lo desconocido y mayor miedo a no poder alcanzar el éxito.
2. Las esposas de la clase inferior participan más en las decisiones relativas a la familia.
3. Hay una tendencia menos generalizada, en las familias de la clase inferior, a aceptar el retraso de las gratificaciones.
4. Los hombres y las mujeres de la clase inferior se muestran más directos en sus expresiones emotivas, además de que dan muestras de tener menos restricciones.

¹⁸ «Value Systems of Different Classes: A Social-psychological Contribution to the Analysis of Stratification», citado por M. Tumin, ob. cit.

¹⁹ Citado por M. Tumin, ob. cit.

5. Las relaciones entre padres e hijos de la clase inferior son psicológicamente más cerradas, jerárquicas y rígidas.

6. Los niños de la clase media se sienten más ansiosos, debido al hincapié que se hace en la posición y las realizaciones y más culpables por el mayor realce del desarrollo moral.

7. La clase media tiene una orientación mucho más firme hacia las realizaciones y desarrolla los patrones necesarios de personalidad de respaldo.

8. Hay un porcentaje más alto de autoritarismo en la clase inferior que en la media o la superior.

9. Hay un mayor sentimiento de impotencia, incapacidad y desconfianza en la clase inferior, de tal modo que ve al mundo, en general, de una manera hostil.

Cohen, en su estudio sobre la delincuencia juvenil, detectó pautas de comportamiento y valores muy distintos entre los chicos de clase obrera y los de clase media²⁰. De acuerdo con él, los rasgos culturales de la clase media serían los siguientes:

1. La ambición es una virtud y su ausencia un serio defecto. La ambición significa un elevado nivel de aspiraciones, una orientación hacia el largo plazo y las recompensas diferidas. El primer deber es pretender ser alguien.

2. Ética de la responsabilidad individual. Aplauda la posesión de recursos propios y es poco dada a ayudar a los demás. La preocupación de los padres es preparar a sus hijos para una carrera que habrán de disputar en solitario. Minimiza la obligación de compartir con los demás, incluso con los familiares, especialmente si esto interfiere la consecución de los objetivos que uno se marca.

3. Las normas de clase media enfatizan el cultivo y posesión de destrezas y de logros tangibles que denoten la posesión de estas destrezas y la aplicación del esfuerzo.

4. Ascetismo mundano. Disposición y habilidad para posponer y subordinar las tentaciones de las satisfacciones inmediatas en función del logro de objetivos a largo plazo.

5. Racionalidad. Planificación consciente, control del tiempo y asignación de recursos del modo económica y tecnológicamente más eficiente.

²⁰ A. Cohen, *Delinquent Boys. The Culture of the Gang*, Londres, Macmillan, 1955.

6. La clase media alienta y recompensa el despliegue de modales de cortesía y de personalidad. En el mundo de la clase media el control de ciertas convenciones de palabra y de gestos suponen prestigio y son instrumentales cara al éxito: es importante aprender a llevarse bien con la gente. El logro de estas destrezas implica necesariamente el cultivo de la paciencia, el autocontrol y la inhibición de la espontaneidad.

7. La ética de la clase media enfatiza el control de la agresión física y de la violencia, a las que se considera subversivas.

8. El tiempo de ocio no debe suponer malgastar el tiempo, debe consumirse de un modo constructivo (insistencia de los padres en que los hijos tengan algún *hobby*).

9. Respeto por la propiedad, cuestión que no merece mayores comentarios.

Cuando Cohen habla de cultura de clase obrera se refiere a características que no definen necesariamente a todas las familias de clase obrera pero que, estadísticamente, tienden a diferenciar el medio cultural del chico de clase obrera del de clase media.

La gente de clase media enfatiza el orden, la puntualidad, la conciencia del tiempo. El niño de clase media tiene mayor tendencia que el de clase obrera a comer y a dormir ateniéndose a un horario, a compartir las comidas familiares. El niño de clase media está motivado para conformarse con las expectativas paternas. El hogar de clase media tiene una fuerte tendencia a generar en el niño la necesidad de depender del amor paterno.

La socialización de los niños de clase obrera es más indolente. Las actividades del niño tienden a conformarse por sus inclinaciones del momento, por impulsos no premeditados. Hay un menor grado de ateniimiento a la hora de comer, de dormir, etcétera.

Otro estudio, bastante posterior, que probaba las diferentes pautas de comportamiento entre las distintas clases sociales fue el de Kohn. Kohn²¹ quedó impresionado por el paralelismo destacado entre las condiciones ocupacionales típicas de cada clase social y los valores elegidos para sus hijos por los padres de esa clase social. Las ocupaciones de clase media tienen más que ver con la manipulación de las relaciones interpersonales, las ideas y los símbolos, mientras que las ocupaciones de clase obrera tienen mayor relación con los objetos. Las ocupaciones de clase media están libres de la supervi-

²¹ M. Kohn, *Class and Conformity. A Study in Values*, Chicago, University of Chicago Press, 1977.

sión estrecha, mientras que las ocupaciones de clase obrera están mucho más sujetas a la estandarización y a la supervisión directa. En resumen, las ocupaciones de clase media demandan un mayor grado de autodirección; las ocupaciones de clase obrera requieren la conformidad individual con las normas y procedimientos establecidos por la autoridad.

La autodirección en el trabajo da cuenta de una parte sustancial de la diferencia en la evaluación por los padres de la autodirección o conformidad por parte de los niños.

El primer elemento de la tesis de Kohn es que la clase social está correlacionada estrechamente con los valores y la orientación. Cuanto más elevada sea la posición de clase de una persona, mayor es la probabilidad de que valore la autodirección tanto para sus hijos como para sí mismo ²². Por autodirección el autor se refiere al hecho de pensar por sí mismo, lo opuesto al seguimiento de los dictados de la autoridad.

Los miembros de diferentes clases sociales, en virtud de que disfrutan de (o sufren) distintas condiciones de vida, ven el mundo de un modo distinto.

El modelo de clases simplificado que utiliza Kohn es el siguiente: una clase baja de trabajadores manuales no cualificados; una clase obrera de trabajadores manuales cualificados o semicualificados; una clase media de trabajadores de cuello blanco y profesionales y una elite, diferenciada de la clase media no tanto en términos de educación como de riqueza y de linaje. La clase media comprende dos segmentos significativos: la clase media-alta de profesionales, propietarios y gerentes, los cuales cuentan con formación universitaria y una clase media baja de tenderos, vendedores, empleados, generalmente con menor nivel de educación.

La esencia de la posición de clase alta es la expectativa de que las decisiones y acciones de uno son importantes; la esencia de la posición de clase baja es la creencia de que uno está a merced de fuerzas y de personas más allá de su control.

La autodirección requiere oportunidades y experiencias que están más disponibles a aquellas personas que ocupan puestos elevados en la jerarquía social.

²² Los padres de clase media no sólo leen lo que los expertos dicen acerca de los niños, sino que buscan otras fuentes posibles de información. Es más probable que consulten a los médicos y que acudan a las escuelas para hablar con los profesores.

III. LA MEDICIÓN DE LA ESTRATIFICACIÓN

¿Cómo medir la estratificación? Hasta ahora hemos visto que son muchos los elementos que contribuyen a conformar el estatus: la profesión, la renta, la educación, el tipo de vivienda, etc. La ocupación se ha convertido en el elemento básico para cuantificar la estratificación. Gerth y Mills lo aclaraban perfectamente:

Como fuente de ingreso, las ocupaciones se vinculan, de esta forma, con la posición de clase, dado que, normalmente, las ocupaciones tienen una cuota separada de prestigio, dentro y fuera del trabajo son importantes para la posición de estatus. También comprenden ciertos grados de poder sobre otra gente, en forma directa, en el trabajo, y en forma indirecta, en otras áreas sociales. De este modo, las ocupaciones están ligadas a la clase, al estatus y al poder, lo mismo que a la habilidad y a la función; para comprender las ocupaciones que componen cualquier estrato social debemos considerarlas en términos de cada una de estas dimensiones interrelacionadas. Y debemos comprender cómo limitan, y aún determinan, los roles y actividades no económicos accesibles a sus ocupantes ²³.

Es la evaluación popular la que determina la escala axiológica de las ocupaciones. Todas estas escalas se construyen a partir de encuestas en las que la gente clasifica las distintas ocupaciones.

Quizás la más conocida sea la escala de prestigio ocupacional del NORC (National Opinion Research Center) de EE UU, realizada por Hatt y North. El NORC lo que hizo fue presentar a una muestra nacional de 2 930 individuos, 90 ocupaciones. La gente entrevistada debía responder a la siguiente cuestión:

«Escoja la afirmación que mejor exprese su opinión personal sobre el nivel general de cada uno de los puestos mencionados:

1. Excelente.
2. Bueno.
3. Medio.
4. Por debajo del medio.
5. Bajo.
6. No sabría dónde ubicarlo».

²³ H. Gerth y C. W. Mills, *Carácter y estructura social*, Buenos Aires, Paidós, 1971, pp. 291-292, citado por L. Cachón, ob. cit., p. 133.

La última contestación queda eliminada. Se clasifican las 90 ocupaciones otorgando valores decrecientes de 5 a 1 a cada una de estas categorías, de modo que la puntuación media es el sumatorio de los porcentajes de personas que han asignado determinada valoración a cada una de las profesiones dividido entre 5.

A partir de aquí se obtiene la siguiente escala:

CUADRO 3. *Escala de prestigio ocupacional del NORC*

Clasificación	Núm. de ocupaciones	Puntuación media
Funcionarios del gobierno	8	90,8
Profesionales y semiprofesionales	30	80,6
Propietarios, <i>managers</i> y empleados (excepto agrícolas)	11	74,9
Empleados de oficina, vendedores y similares	6	68,2
Artesanos, capataces y similares	7	68,0
Agricultores y <i>managers</i> agrarios	3	61,3
Trabajadores y servicios de protección	3	58,0
Obreros y similares	8	52,8
Trabajadores agrarios	1	50,0
Trabajadores de servicios (excepto domésticos y de protección)	7	46,7
Peones (excepto agrícolas)	6	45,8

FUENTE: Tomado de L. Cachón, ob. cit., p. 141.

4. ENFOQUES CLÁSICOS SOBRE LAS CLASES SOCIALES

No hay la más mínima duda de que las interpretaciones actuales más sólidas son las que arrancan de los postulados sociológicos de Marx y de Weber. En las páginas siguientes analizaremos qué es lo que dijeron, y en parte lo que no dijeron, estos dos autores sobre las clases.

I. LAS CLASES EN MARX

Tal y como muchas veces se ha señalado, Marx nunca desarrolló sistemáticamente el concepto de clase social, a pesar de la centralidad del término en su obra. Lamentablemente, el último capítulo de *El capital*, dedicado precisamente a las clases, está inacabado.

En este sentido, Giddens¹ señalaba tres problemas con el concepto de clase en Marx. El primero es el de su amplia polisemia. Normalmente Marx utiliza el término clase, pero en ocasiones utiliza el término estrato o estamento, como si fueran intercambiables entre sí. También utiliza el término clase para designar a grupos que más bien constituirían un segmento o fracción de una clase. Así habla del lumpemproletariado al cual se refiere como la clase peligrosa; de los banqueros y de los prestamistas, a los cuales considera la clase de los parásitos; etcétera.

El segundo problema detectado por Giddens en la teoría de las clases en Marx es la existencia de un modelo puro o abstracto de dominación de clase, el cual se aplica a todos los sistemas clasistas. En cada tipo de sociedad existen dos clases fundamentales. Las relaciones de propiedad constituyen la base de este sistema bipolar: la minoría de no trabajadores controla a los trabajadores. La clase queda

¹ A. Giddens, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza, 1983.

definida a partir de la relación de los individuos con los medios de producción. La clase, como señaló Marx en el capítulo inacabado al que hemos hecho referencia más arriba, no debe confundirse con la fuente de ingresos, lo que llevaría una proliferación abultada de clases sociales. Además de estas dos grandes clases que constituyen el eje bipolar básico de la estructura de clases de toda sociedad, Marx da cuenta de la existencia de otras clases. Por un lado están (1) las clases de transición que se encuentran en el proceso de formación dentro de una sociedad basada en un sistema de clases que se queda anticuado. Es el caso por ejemplo de la burguesía, en el feudalismo. Además existen (2) las clases de transición que representan rémoras de anteriores modos de producción. Sería el caso de las clases feudales en el siglo XIX europeo. A estas dos clases se pueden añadir (3) "grupos de cuasi-clase", como son los esclavos del mundo antiguo o el campesinado independiente en el período medieval. Se trata de grupos que comparten ciertos intereses económicos, pero que se mantienen al margen del conjunto dominante de relaciones de clase. Finalmente, (4) se podría añadir un factor más de complejización: las fracciones de clase. Es decir, las clases no son entidades homogéneas y dentro de ellas hay subdivisiones. Basta pensar, por ejemplo, en la aristocracia obrera.

La tercera dificultad señalada por Giddens se refiere al análisis por parte de Marx de las clases en el capitalismo. Aquí distingue entre modelos puros o abstractos de clases y modelos concretos, aplicados a coyunturas históricas concretas.

Parte de estas objeciones son respondidas por Wright, de un modo implícito, en su obra *Clases*². De acuerdo con él, con alguna que otra excepción, el trabajo de Marx gira en torno de dos problemas: la elaboración de esquemas estructurales abstractos de las relaciones de clase y el análisis de esquemas coyunturales concretos de las clases como actores. El primero de este tipo de análisis se refiere a la manera en que la organización social de la producción determina una estructura de "lugares vacíos" de relaciones de clase, lugares ocupados por la gente. Este análisis estructural se halla en las obras más conocidas de Marx, fundamentalmente en *El capital*, donde decodifica la estructura y dinámica del modo de producción capitalista (MPC).

El segundo tipo de análisis, por otro lado, no se relaciona con la estructura de clase como tal, sino con los modos en que la gente, en

² E. O. Wright, *Clases*, Madrid, Siglo XXI, 1994.

el seno de una estructura de clases, se organiza en colectividades implicadas en la lucha social. Este análisis se encuentra en los textos históricos de Marx, donde trata de comprender las fuerzas sociales organizadas colectivamente en su interrelación con las transformaciones históricas.

De la explicación estructural procede un esquema polarizado de relaciones de clase, el cual aparece en la mayor parte del análisis marxista del MPC y en la mayor parte de sus discusiones más abstractas sobre la trayectoria histórica: esclavos y amos, siervos y señores, burguesía y proletariado.

En contraste con este enfoque simple y polarizado, los análisis de coyunturas históricas se caracterizan por un cuadro complejo de clases, fracciones, facciones, categorías sociales, estratos y otros actores del escenario político. En *El 18 Brumario*, por ejemplo, se refiere por lo menos a los siguientes actores: burguesía, proletariado, grandes propietarios, aristocracia financiera, campesinos, pequeña burguesía, clase media, lumpemproletariado, burguesía industrial, altos dignatarios. No se hace ningún intento de presentar una teoría coherente sobre las diferentes categorías o del estatus conceptual de todas estas distinciones. Su preocupación en este texto es comprender la relación entre las luchas de estos actores y el Estado. En particular trata de explicar la relación entre las victorias y derrotas que se producen en estas luchas y las transformaciones del Estado y los efectos de estos cambios sobre la alteración de la correlación de las fuerzas sociales en liza y la aparición de nuevas alianzas. Aquí no está preocupado por la elaboración de un esquema riguroso de la estructura social concreta en que se desenvuelven los protagonistas de estos dramas. Cuando Marx proporciona una lista descriptiva correspondiente a las categorías de los actores implicados en los conflictos, no suministra un conjunto preciso de conceptos para captar rigurosamente la base estructural de la mayor parte de estas categorías.

En un reciente artículo, Hayes³ hacía una interesante reflexión sobre los escritos de Marx referidos a Francia (*El 18 Brumario de Luis Bonaparte*, *La lucha de clases en Francia* y *La guerra civil en Francia*). Estos textos resultan especialmente interesantes, ya que suministran la imagen de una estructura de clases que va más allá de las relaciones entre capitalistas y trabajadores. Como señala Hayes, la interpre-

³ P. Hayes, «Marx' Analysis of the French Class Structure», *Theory and Society*, núm. 11 (1), 1993, pp. 99-124.

tación de Marx sobre los acontecimientos franceses supone un amplio análisis de los estratos intermedios constituidos por la pequeña burguesía y el campesinado, y además desarrolla la idea de la existencia de clases degeneradas e improductivas, las cuales son básicamente la aristocracia y el lumpemproletariado.

En las obras referidas a la sociedad francesa, Marx reformula la polarización simple presente en *El manifiesto comunista*. Dos eran las principales limitaciones de la polarización. En primer lugar, la polarización no explicaba cómo las clases bajo el capitalismo podrían estar internamente fragmentadas o cómo podrían solaparse a otras. En segundo lugar, no prestaba suficiente atención al significado de las alianzas de clase que no incorporaban a la burguesía o al proletariado.

Son dos las estructuras de clases que subyacen a esta forma revisada de análisis. La primera es una estructura lineal utilizada por Marx para explicar las acciones de la pequeña burguesía, clase insignificante frente a la polaridad (linealidad) burguesía/proletariado. Marx describía a esta clase como una clase de transición.

La segunda estructura de clases identificaba las clases en función de las características que cada clase comparte con otras clases. Esta estructura es más bien circular, frente a la linealidad que caracteriza a la anterior. En contraste con la estructura lineal, que situaba a la pequeña burguesía entre el proletariado y la burguesía, la estructura circular permitía a Marx identificar clases que están más allá de estas dos últimas. Marx empezó a desarrollar este análisis circular en *La lucha de clases*. El primer paso consistió en distinguir diferentes grupos dentro de la burguesía, como es el caso de la aristocracia financiera. La aristocracia financiera se enriquece gracias a la especulación, sin necesidad de estar implicada en actividades productivas.

Por otro lado, Marx considera que los miembros de la Guardia Real, que se encargan de reprimir brutalmente al proletariado, proceden del lumpen. A pesar de que los miembros del lumpen carecen de propiedad comparten una serie de características con la aristocracia financiera: ambas clases se ganan el sustento al margen del desempeño de actividades productivas y ambas muestran «apetitos insanos y disolutos», características estas últimas que permiten comprender el calificativo de degeneradas aplicadas a estas clases. El cuadro 4 aclara estas propuestas.

CUADRO 4. *Modelo circular de clases en Marx*

	No degeneradas		Degeneradas	
	Propietarias	No propietarias	Propietarias	No propietarias
Productivas	Burguesía	Proletariado	Gran burguesía	—
No productivas	—	Población excedente	Aristocracia financiera	Lumpemproletariado

FUENTE: Hayes, ob. cit., p. 21.

Hay algo en lo que parecen coincidir todos los análisis marxistas sobre la estructura de clases: las clases se definen a partir de las relaciones sociales de producción. En donde empieza el desacuerdo es en cuál o cuáles de los efectos generados por las relaciones sociales de producción son los más importantes para el concepto de clase. Señalaba Wright que son tres los tipos de factores sobre los que se han centrado los análisis marxistas⁴: los intereses materiales, la experiencia vivida y la capacidad de acción colectiva.

Intereses materiales. En lo que se refiere a los intereses materiales, las clases son contempladas como la respuesta a quién obtiene qué y cómo lo consigue. Los intereses materiales se centrarían en el bienestar económico y en el poder económico. El bienestar económico no es sinónimo de renta o de consumo.

Más bien se refiere al conjunto total de trabajo-ocio-renta de que puede disponer una persona. De este modo, decir que la gente tiene un "interés objetivo" en ampliar su bienestar económico, no significa que tenga un interés objetivo en el consumo como tal, sino que simplemente, permaneciendo igual el resto de los factores, tiene un interés objetivo en alcanzar un mejor equilibrio entre el ocio, la renta y el consumo. Si se da la opción entre un conjunto de 8 horas de trabajo más 8 horas de ocio más 40 dólares de renta y el conjunto de 6 horas de trabajo más 10 horas de ocio y

⁴ E. O. Wright, «Rethinking Once Again, the Concept of Class Structure», en E. O. Wright (comp.), *The Debate on Classes*, Londres, Verso, 1989, pp. 280 ss.

50 dólares de renta, este último conjunto supone una mejora objetiva en el bienestar económico ⁵.

El poder económico se refiere a la posibilidad de apropiarse del producto excedente.

En la teoría marxista el interés por el bienestar material y el interés por el poder económico se encuentran ligados por medio de la explotación, lo que significa, no que las clases tengan diferentes intereses materiales como se podría deducir de la tradición weberiana, sino que tienen intereses opuestos.

Experiencia vivida. Aquí la respuesta a qué son las clases deriva de la pregunta ¿Quién hace qué y por qué? Esto significa que las relaciones sociales de producción homogeneizan el tipo de vida, de experiencias que la gente vive. En el caso de la clase obrera tres serían los elementos que conformarían esa experiencia común.

1. En primer lugar, se encuentra la experiencia de tener que vender su propia fuerza de trabajo para poder subsistir.

2. En segundo lugar, la experiencia de que el propio trabajo es organizado por otras personas:

3. La incapacidad de la clase obrera para poder controlar el producto excedente, lo que da lugar a la experiencia de ausencia de poder. Estos elementos a veces aparecen agrupados bajo el término alienación.

Este tipo de análisis es el que defiende Thompson, quien en las primeras páginas de *La formación histórica de la clase obrera* plantea:

La clase aparece cuando algunos hombres, como resultado de experiencias comunes (heredadas o compartidas), sienten y articulan la identidad de sus intereses entre ellos y contra otros hombres cuyos intereses son diferentes (y corrientemente opuestos) a los suyos. La experiencia de clase está ampliamente determinada por las relaciones productivas en el marco de las cuales han nacido o bien entran voluntariamente los hombres. La consciencia de clase es la manera como se traducen estas experiencias a términos culturales, encarnándose en tradiciones, sistemas de valores, ideas y formas institucionales ⁶.

⁵ Ob. cit., pp. 281-282.

⁶ E. P. Thompson, *La formación histórica de la clase obrera*, vol. 1, Barcelona, Laia, 1977, p. 8.

Una objeción que se puede plantear a este tipo de análisis es su fuerte sesgo varonil. Es decir, se trata de un enfoque que describe más bien la experiencia de la clase obrera masculina y nada dice sobre las esposas de los trabajadores.

Capacidad colectiva. El concepto de clase puede derivarse de la capacidad para la acción colectiva. Por ejemplo, Marx, al referirse a los campesinos franceses los definía como un saco de patatas, como una colección discreta de individuos, como un agregado más que un colectivo.

Subrayando este aspecto, recientemente Przeworski considera que las clases son efectos de las luchas de actores organizados colectivamente, especialmente los partidos políticos ⁷.

Son varios los problemas no resueltos u omitidos en los planteamientos de Marx sobre las clases. Para Marx, a largo plazo sólo existirían dos clases: la burguesía y el proletariado. El capitalismo posee una dinámica tan potente que simplifica hasta la polarización el mapa de las clases. Como se afirma al inicio del *Manifiesto comunista*:

Nuestra época, la época de la burguesía, se caracteriza por haber simplificado estos antagonismos de clase. Toda la sociedad tiende a dividirse, cada vez más, en dos grandes campos enemigos, en dos grandes clases que se enfrentan directamente: la burguesía y el proletariado ⁸.

No obstante, esto no significa la total desaparición de otras clases sociales. Habría que entenderlo en el sentido de la escasa importancia de las demás clases. En cualquier caso la tendencia hacia la polarización y la proletarianización de la sociedad parece bastante clara. El motivo por el que Marx defiende la existencia de sólo dos clases en el capitalismo se debe a que considera la propiedad privada como la base de las relaciones económicas, lo que da lugar a tan sólo dos posibilidades: una clase que posee los medios de producción y otra que, en consecuencia, ha de vender su fuerza de trabajo. Las relaciones entre empleadores y empleados es necesariamente de antagonismo, dado que los primeros para sobrevivir en un contexto altamente competitivo han de explotar a los segundos. Queda claro que la teo-

⁷ A. Przeworski, *Capitalismo y socialdemocracia*, Madrid, Alianza, 1988.

⁸ K. Marx y F. Engels, *El manifiesto comunista* (Madrid, Akal, 1974), p. 73. Afirmaciones similares pueden encontrarse en K. Marx, *La ideología alemana* (Barcelona, Grijalbo, 1972), pp. 60 y 77, o en *Miseria de la filosofía* (Madrid, Aguilar, 1973), p. 280, entre otros lugares.

ría de las clases de Marx es una teoría dinámica que concibe a las clases como el motor del cambio.

La naturaleza autodestructiva del capitalismo procede del proceso de proletarización, proceso que, como recuerda Edgell⁹, cabe interpretar en tres sentidos:

1. Proletarización de la sociedad,
2. Proletarización del trabajo,
3. Proletarización política.

La primera se refiere, por supuesto, a la tendencia de la clase obrera a crecer en tamaño, a concentrarse en grandes fábricas y a ser cada vez más pobre. Las leyes del capitalismo conducen a la paulatina desaparición tanto del campesinado como de los artesanos y de la pequeña burguesía en general.

La segunda propuesta hace referencia al hecho de que los trabajadores son sometidos a una división del trabajo cada vez más intensa y alienante. Bajo el capitalismo los trabajadores son tratados como una mercancía más que ha de adquirirse al precio más reducido posible.

El tercer sentido del término proletarización es el que lo hace equivaler al crecimiento de la conciencia política de la clase obrera. Las condiciones de vida de la clase obrera conducirían a la unidad política de los trabajadores.

Son varias las limitaciones del análisis de clases en Marx. Señalemos, en primer lugar, que Marx no tuvo en consideración la posibilidad de que la cualificación pudiera convertirse en una base de creación de clases sociales. Para Marx la fuerza de trabajo cualificada es simplemente una mercancía más costosa, puesto que es mayor el tiempo de trabajo medio socialmente necesario para su producción. A pesar de que es consciente de que la clase obrera está dividida en varias fracciones, considera que su importancia es escasa.

Marx concibió el Estado como un instrumento de dominación por parte de la burguesía. El desarrollo del Estado en términos de empleo de la población activa era tan insignificante que difícilmente pudo teorizar sobre las clases presentes en la administración estatal.

En cuanto a la autoridad en la empresa capitalista —tema sobre el que se centraría Dahrendorf—, Marx nunca la consideró al margen de la propiedad del capital, o de la relación directa capital-trabajo.

Marx algo dijo sobre la posibilidad de existencia de la explotación fuera de las relaciones de producción. En este sentido, en alguna ocasión se refirió a *acreedores* y *deudores* en formaciones sociales anteriores o en los albores del capitalismo, pero consideraba que estas relaciones eran reductos de modos de producción anteriores y por tanto eliminables con el desarrollo del capitalismo.

Marx apenas se ocupó de las desigualdades derivadas del género, los grupos de edad o la etnia. En cuanto a los grupos étnicos, cualquier relación de explotación o dominación basada en las diferencias de raza le pareció cosa del pasado. Si acaso podemos considerar alguna referencia por parte de Marx al tema del racismo en sus escritos relativos a la esclavitud. Otras formas de dominación étnica, como las relacionadas con la nación o la religión, fueron despreciadas por Marx.

En lo concerniente a las desigualdades de género fue poco lo que aportó Marx. En cualquier caso está fuera de toda duda que la lucha de las mujeres ha de subordinarse a la lucha de la clase obrera. Marx nunca consideró la posibilidad de que la esfera doméstica pudiera constituir un modo de producción (patriarcal o doméstico).

Algo mayor fue la atención dispensada a la posición de los niños, sobre todo en relación con el trabajo infantil en las fábricas. Con respecto a los mayores, Marx, por razones demográficas obvias, nada dijo.

II. LAS CLASES EN WEBER

Weber proporciona una exposición sistemática, aunque breve, de su teoría sobre las clases en dos secciones de *Economía y sociedad*: «IV. Estamentos y clases», y «VIII.6. División del poder en la comunidad: clases, estamentos, partidos».

Weber distingue tres órdenes en la sociedad: el orden económico, el orden social y el orden político. Al primero pertenecen las clases, al segundo los grupos de estatus y al tercero los partidos políticos. Las *clases* están formadas por «todo grupo humano que se encuentra en una igual situación de clase», y la *situación de clase* se define como

el conjunto de probabilidades típicas: 1. de provisión de bienes, 2. de posición externa, 3. de destino personal, que derivan, dentro de un determina-

⁹ S. Edgell, *Class*, Londres, Routledge, 1993.

do orden económico, de la magnitud y la naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos ¹⁰.

Weber defiende una concepción pluralista de las clases sociales. Así distingue entre clases propietarias y clases lucrativas.

Clase propietaria se llama a aquella en que las diferencias de propiedad determinan de un modo primario la situación de clase.

Clase lucrativa se llama a aquella en que las probabilidades de la valoración de bienes y servicios en el mercado determinan de un modo primario la situación de clase ¹¹.

Así pues, es la diferencia en las fuentes de obtención de los beneficios lo que explica la diferencia entre uno y otro tipo de clases.

Una clase propietaria positivamente privilegiada es aquella que reúne algunos de los siguientes requisitos:

- a) el monopolio en la compra de objetos de consumo de precios elevados;
- b) la situación de monopolio y la posibilidad de una política planeada monopólica con relación a las ventas;
- c) el monopolio de las probabilidades de formación de patrimonio por medio de los excedentes no consumidos;
- d) el monopolio de las probabilidades de formación de capital por medio del ahorro, o sea la probabilidad de hacer inversiones de patrimonio como capital de préstamo, y con ello la disposición sobre posiciones directivas (de empresa);
- e) privilegios estamentales (de educación) en la medida en que son costosos ¹².

Son clases propietarias positivamente privilegiadas distintos tipos de rentistas (de esclavos, de tierras, de minas, etc.) y los acreedores (de ganado, de cosechas y de dinero).

Clases propietarias negativamente privilegiadas son las personas

¹⁰ Max Weber, *Economía y sociedad*, México, FCE, 1979, p. 242.

¹¹ Ob. cit., p. 242.

¹² Ob. cit., pp. 242-243.

que son "objeto de propiedad (serviles)", los *déclassés* (*proletarii* en el sentido de los antiguos), los "deudores" y los "pobres".

Entre ambas se encuentran las "clases medias",

que se hallan integradas por las capas de toda especie de los que equipados con propiedades o con cualidades de educación, sacan de ellas sus ingresos. Algunas de éstas *pueden* ser "clases lucrativas" (empresarios positivamente privilegiados, proletarios negativamente privilegiados). Pero no todas lo son (campesinos, artesanos, empleados) ¹³.

Las clases lucrativas se definen básicamente por las siguientes dos características:

- a) el monopolio de la dirección de la producción de bienes en interés de los fines lucrativos de sus propios miembros;
- b) el aseguramiento de las oportunidades lucrativas influyendo la política económica de las asociaciones tanto políticas como de otro tipo ¹⁴.

Clases lucrativas *positivamente privilegiadas* son los diversos empresarios (comerciales, industriales, agrarios, bancarios y financieros), las "profesiones liberales" con capacidades o formación de valor preferencial (abogados, médicos, artistas) y los "trabajadores con cualidades monopólicas (propias o adquiridas)"; *negativamente privilegiadas*, los trabajadores, sean "calificados", "semicalificados" o "no calificados o braceros"; *clases medias*, en fin, los campesinos y artesanos independientes y, frecuentemente, los "funcionarios (públicos y privados)", las profesiones liberales y los trabajadores con cualidades monopólicas ¹⁵.

El concepto de clase social es distinto al de clase sin más. De acuerdo con Weber

Clase social se llama a la totalidad de aquellas situaciones de clase entre las cuales un intercambio a) personal b) en la sucesión de generaciones es fácil y suele ocurrir de un modo típico ¹⁶.

Son clases sociales:

- a) el proletariado en su conjunto, tanto más cuanto más automático sea el

¹³ Ob. cit., p. 243.

¹⁴ Ob. cit., p. 244.

¹⁵ Ob. cit., p. 244.

¹⁶ Ob. cit., p. 242.

proceso de trabajo, b) la pequeña burguesía, c) la *intelligentia* sin propiedad y los expertos profesionales (técnicos, «empleados» comerciales o de otra clase, burócratas; eventualmente pueden estar *mu*y separados entre sí en lo social, en proporción a los *costos* de su educación), d) las clases de los propietarios y de los privilegiados por educación¹⁷.

El cuadro 5 aclara las propuestas de Weber.

CUADRO 5. *Las clases en Weber*

Clases	Clases propietarias	Clases lucrativas
Positivamente privilegiadas	Rentistas, acreedores	Empresarios, profesiones liberales y trabajadores con cualidades monopólicas
Negativamente privilegiadas	Serviles, <i>déclassés</i> , deudores y pobres	Trabajadores
Clases medias	Quienes tienen propiedades o educación	Campesinos y artesanos independientes y los funcionarios, las profesiones liberales y los trabajadores con cualidades monopólicas

FUENTE: Elaboración propia.

La distinción entre los conceptos de clase y clase social es trascendental. Giddens, guiado por la terminología marxista, sugiere que se debe establecer en Weber una clara distinción entre los conceptos de clase “en sí” y clase “para sí”. De este modo, la clase “en sí”, la clase económica o simplemente la clase —sin más calificativos— es una característica objetiva que hace referencia a las oportunidades de vida de las personas. Sólo bajo ciertas condiciones quienes com-

¹⁷ Ob. cit., p. 244.

parten una situación de clase llegan a tener conciencia de su situación. Cuando eso ocurre cabe hablar de clase social o de clase “para sí”.

En modo alguno constituye un fenómeno universal que, a consecuencia de una posición común de clase, surja una socialización, o inclusive una acción *comunitaria*. Más bien puede limitarse su efecto a la producción de una reacción esencialmente *homogénea* y, por consiguiente (según la terminología aquí empleada), a la producción de una “acción de masas”¹⁸.

Las clases no constituyen grupos reales. Las personas que ocupan en el mercado una posición similar a la de un individuo no le aportan orientación subjetiva alguna. Las posiciones objetivas ocupadas en el mercado constituyen hechos objetivos, no hechos de conciencia.

[...] la situación de clase no puede constituir la base de una acción concertada por parte de los individuos en juego: como mucho, puede dar pie, en ciertos casos, a “reacciones semejantes” o a un “comportamiento condicionado por la masa”. Esta acción de masa —que no es una acción social según los criterios de Weber— se define como «la actividad uniforme de varias personas». La situación de clase explica el hecho de que varias personas reaccionen del mismo modo, en el mismo momento, a un estímulo idéntico, que en este caso sería la presencia de intereses económicos individuales aproximadamente semejantes en varios individuos. Por ejemplo, un pánico en la Bolsa o una huelga obrera serían casos de “reacciones en masa” resultantes de una situación de clase. La reacción de los individuos no es consecuencia de un interés colectivo, sino de la presencia simultánea de intereses personales semejantes en el promedio de los sujetos que ocupan una posición idéntica en el mercado¹⁹.

En consecuencia, las situaciones de clase existen dondequiera que las personas se encuentran en una situación similar en lo que se refiere a su control relativo sobre los bienes y las cualificaciones. El enfoque weberiano, según subraya Bendix²⁰, modifica el análisis de Marx en tres aspectos. En primer lugar, Weber niega que una situa-

¹⁸ Ob. cit., p. 685.

¹⁹ N. Laurin-Frenette, *Las teorías funcionalistas de las clases sociales. Sociología e ideología burguesa*, Madrid, Siglo XXI, 1985, pp. 102-103.

²⁰ R. Bendix, «Inequality and Social Structure: A Comparison of Marx and Weber», *American Sociological Review*, núm. 39 (2), 1974.

ción común de clase pueda dar lugar a una asociación, indicando que muchas de tales situaciones sólo conducen a reacciones amorfas de masas. Para Marx la conexión entre situación de clase y organización política es necesaria. En segundo lugar, Weber amplía el concepto de Marx de la determinación económica de las situaciones de clase. Aunque importantes, la propiedad de los medios de producción o la venta de la fuerza de trabajo son sólo unos elementos más en la determinación de las clases. Para Weber la situación de clase es, en última instancia, una situación de mercado; tales situaciones varían conjuntamente con las experiencias comunes de los individuos en respuesta a los cambios económicos. En tercer lugar, Marx mantuvo que los ideólogos burgueses podrían contribuir a la radicalización política del movimiento obrero. Marx consideraba que la experiencia radicalizada de los trabajadores y las creencias radicalizadoras de los ideólogos eran una respuesta a las contradicciones estructurales del capitalismo. Para Weber responden a dinámicas distintas. Weber es pesimista con respecto a la solidaridad de clase de los trabajadores. Esta solidaridad se ve continuamente quebrantada por las diferencias religiosas y étnicas.

Esta idea de la no correspondencia entre las clases económicas y las luchas políticas también ha encontrado su desarrollo en el seno del marxismo. Es el caso de algunos teóricos marxistas como ocurre en Hindess, Hirst, Laclau y Przeworski.

El problema [...] es que cuando nos enfrentamos a los problemas políticos dominantes de hoy en día, las «clases», las categorías de agentes económicos, no están presentes de un modo directo en ellos. Nos encontramos con aparatos del Estado, con partidos [...] sindicatos y organizaciones empresariales, hombres armados, manifestaciones, alborotos, etc., pero nunca clases [...] Las clases no son organizaciones políticas, así que las luchas políticas no tienen lugar en la forma de conflictos directos entre clases por la hegemonía política, contidas en las que la cuestión es la naturaleza de las relaciones sociales de producción: capitalismo frente a socialismo ²¹.

La tesis central es que no hay correspondencia necesaria entre las clases y la política. Las clases son simplemente categorías de agentes económicos. Las clases no tienen intereses al margen de los partidos o los sindicatos. Przeworski es igualmente claro al respecto.

²¹ P. Hirst, citado por U. Becker, «Class Theory: The Axis of Social Scientific Analysis?», en E. O. Wright *et al.*, *The Debate on Classes*, Londres, Verso, 1989, pp. 131-132.

La organización de la clase como sujeto histórico [...] no está determinada por los lugares ocupados por los individuos en la esfera de las relaciones de propiedad. No hay relación que deducir aquí. La historia del capitalismo no tiene por qué ser una historia de lucha de clases [...] aunque pudiera ocurrir que si los trabajadores y los capitalistas se organizan como tales y si cada una lucha sólo en función de su capacidad de trabajadores y capitalistas ²².

Bastante similares son los planteamientos del marxismo textualista de Laclau y Mouffe. Estos autores conciben la subjetividad política como resultado de la articulación discursiva, es decir, como un proceso de producción del significado. Ni siquiera conceden un papel preeminente a las clases. La raza, el sexo, la nacionalidad o algún otro factor puede tener tanta o más importancia que la clase.

Como subraya Weber, las clases no constituyen por sí mismas comunidades, a diferencia de lo que ocurre con los estamentos. El estamento está formado por quienes comparten una *situación estamental*, definida ésta como

una pretensión, típicamente efectiva, de privilegios positivos o negativos en la *consideración* social, fundada: a) en el modo de vida y, en consecuencia, b) en maneras formales de educación; pudiendo ser éstas 1) empíricas, ó 2) con una *doctrina* racional y posesión de las formas de vida correspondientes; c) en un prestigio hereditario o profesional ²³.

El estamento se manifiesta en el *connubium* (es decir, en la endogamia), en la comensalidad eventualmente (o sea, en el trato), frecuentemente en la «apropiación monopolista de probabilidades adquisitivas privilegiadas, o estigmatización de determinados modos de adquirir», y en otras convenciones estamentales. Puede originarse «por un modo de vida estamental propio», particularmente «por la naturaleza de la profesión», «secundariamente, por carisma hereditario» y «por apropiación estamental, como monopolio, de poderes de mando políticos o hierocráticos» ²⁴.

En lo que se refiere a los partidos, éstos se mueven en la esfera del poder y su acción se orienta hacia el poder social.

²² A. Przeworski. Citado por Becker, *ob. cit.*, pp. 132-133.

²³ *Ob. cit.*, p. 245.

²⁴ *Ob. cit.*, pp. 245-246.

En oposición a la acción comunitaria ejercida por las “clases” y los “estamentos” —en los cuales no se presenta necesariamente este caso—, la acción comunitaria de los “partidos” contiene siempre una socialización. Pues va siempre dirigida a un fin metódicamente establecido, tanto si se trata de un fin “objetivo” —realización de un programa con propósitos ideales o materiales— como de un fin “personal” —prebendas, poder y, como consecuencia de ellos, honor para sus jefes y secuaces o todo esto a la vez ²⁵.

A diferencia de Marx, Weber sí analiza las desigualdades sociales derivadas del monopolio de ciertas cualificaciones. Aunque Weber no llegó a desarrollar completamente esta idea, desde aquí se han desarrollado las ideas del credencialismo, de los cierres sociales, de las semiprofesiones, etcétera.

Del mismo modo abordó la cuestión de la explotación a través de la posesión de bienes escasos, de manera que cabe posponer su venta con el objeto de incrementar su precio. Así, Weber hace referencia a

las probabilidades de ganancia obtenida por intercambio a favor de todos aquellos que, provistos de bienes, no están obligados a efectuar intercambio y, cuando menos de un modo general, aumenta su poder en la lucha de precios contra aquellos que, no poseyendo ningún bien, deben limitarse a ofrecer los productos de su trabajo en bruto o elaborados y a cederlos a cualquier precio para ganarse el sustento ²⁶.

Weber también presenta con respecto a Marx la ventaja de haber abordado el tema de los grupos étnicos, cuestión a la que dedicó un capítulo en *Economía y sociedad*.

Finalmente, en lo que se refiere a la situación de las mujeres, no hay ningún punto de avance con respecto a Marx, puesto que es una cuestión que Weber no aborda.

²⁵ Ob. cit., p. 693.

²⁶ Ob. cit., p. 683.