
REDES ECONOMICAS Y DESIGUALDADES SOCIALES

Mariano F. Enguita
Universidad Complutense

A lo largo y ancho de su prolongada y complicada existencia, la humanidad se ha servido de muy diversas figuras sociales para la movilización, la producción y la distribución de los recursos llamados a satisfacer sus necesidades. Algunas resultan obvias, como los grupos de parentesco o las empresas. Otras no tanto, como la donación o la guerra de rapiña. La mayoría de estas figuras, sin embargo, podrían agruparse bajo cuatro grandes epígrafes: hogares, estados, mercados y organizaciones.

Estas cuatro figuras, formas o estructuras de relación social tienen dos importantes elementos en común. Uno es que hoy se han generalizado ya con carácter universal. La práctica totalidad de los seres humanos, por supuesto, forma parte de hogares (incluidos los integrados por un solo individuo y excluyendo, tal vez, apenas las distintas variantes del internamiento). La totalidad de ellos forma parte de estados, aunque algunos de éstos sean todavía entidades en formación o poco desarrolladas. Virtualmente toda la humanidad se relaciona constantemente, o al menos muy frecuentemente, con el mercado, y la mayoría satisface ya a través del mismo sus necesidades básicas. Además, la gran mayoría de las personas en nuestro entorno, el de los países industrializados, forma parte de organizaciones, y más concretamente de organizaciones productivas, como empleados.

Esto no significa que tengamos un hogar, un estado, un mercado o una organización. En algunos momentos hemos podido estar cerca de ello, al

menos en el ámbito al alcance de la percepción individual: por ejemplo en la tribu primitiva, que pudo parecer muy cerca de ser un solo grupo doméstico, o en el socialismo real, que era algo muy parecido a una única organización; hoy sería algo más fácil sostener la inminencia, y parcialmente la existencia, de un mercado mundial, pero haría falta mucha imaginación para pensar todavía, o siquiera, en un estado mundial. Lo que tenemos en la actualidad es una serie ya bastante numerosa de estados, una lista muy nutrida de organizaciones y una serie interminable de hogares. Los hogares son entidades casi por entero discretas, salvo por los lazos que vinculan a los de distintas generaciones de una misma línea y, en menor medida, a los situados en la misma generación, es decir, salvo por las formas de relación que acompañan a los lazos consanguíneos. Los estados parecen ser y son entidades enteramente discretas si nos fijamos sólo en los estados-nación, pero no hay que olvidar la existencia ya relevante de instancias supranacionales ni las formas subestatales de gobierno (que, no obstante, son también discretas consideradas en sí mismas). Las organizaciones son entidades por entero discretas si consideramos que sus elementos individuales son las actividades que coordinan, pero no si asignamos tal papel a los individuos, ya que cada uno de éstos puede pertenecer simultáneamente a varias organizaciones (incluso, aunque sea menos común, a varias organizaciones productivas). El mercado, en fin, es la figura que más se presta a ser percibida como una entidad única, tanto desde la perspectiva nacional como incluso desde la mundial, pero en realidad puede reducirse a una sucesión ilimitada de transacciones individuales, y otros muchos motivos aconsejan a menudo descender de la idea de un mercado en general a la distinción entre distintos mercados por razón del producto concreto (del café, del acero...), del tipo de producto (de bienes de consumo, de capital, de bienes raíces, de trabajo, etc.) o del alcance geográfico (local, regional, nacional, internacional).

Señalar la yuxtaposición de cada uno de estos tipos de figuras sociales no es el anuncio de una reducción del todo a suma de las partes, sino una simple cautela necesaria debido a que, a partir de ahora, hablaremos genéricamente del hogar, el estado, la organización o el mercado; o sea, los trataremos despreocupándonos de su conexión o desconexión mutua (entre hogares, entre organizaciones, entre estados, entre mercados o entre transacciones en el mercado) y nos referiremos a ellos como *redes* económicas, o de relaciones, en la medida en que la generalidad, y en nuestro entorno la práctica totalidad, de los humanos forman parte de ellas.

Pero hay un aspecto importante en el que tal yuxtaposición difiere. Al menos en el ámbito de la experiencia y el alcance individuales, estado y mercado son redes en el sentido fuerte del término, ya que vinculan entre sí de manera inmediata y potencial (el mercado) o mediata y actual (el estado) a todos los individuos. El estado puede tratarlos concretamente de manera distinta, escolarizando a uno, cobrando impuestos a otro y olvidándose de un tercero, pero los convierte a todos en ciudadanos, súbditos o lo que sea a un mismo título. Con el mercado pueden entrar en contacto como compradores o

vendedores, de bienes finales o de factores, pero todos son en principio poseedores de mercancías. Estado y mercado son, pues, redes coextensivas con la sociedad misma, al menos con la sociedad nacional. Hogares y organizaciones, sin embargo, son también redes en el sentido fuerte, incluso mucho más fuerte (más el hogar que el estado, y más la organización que el mercado), si se mira hacia su interior, a la forma en que relacionan a los individuos que pertenecen a ellas, pero se reducen a una colección de entidades independientes si se mira hacia su exterior, y en ese sentido son más bien tramas; en el sentido fotográfico del término, como sucesiones interminables de puntos, o en la acepción textil original, como hilos que discurren paralelos sin relacionarse mutuamente, pues sólo la intervención del estado o del mercado permite su incorporación al tejido social global.

Otro importante elemento común a todas estas redes (si bien no a las figuras individuales) es, por último, su estabilidad. Un estado, dos hogares relacionados entre sí y un reducido puñado de organizaciones, más un segmento limitado del mercado, suelen ser escenario más que suficiente para que se desenvuelva la biografía de cualquier persona. La mayoría de los estados tienen ya una larga historia tras de sí, y los que no la tienen la tendrán. Los hogares se extinguen y dividen de manera inexorable por la fuerza del ciclo vital, en una interminable sucesión desde la perspectiva histórica de la sociedad, pero pueden considerarse como altamente estables desde la perspectiva del ciclo personal individual. Las organizaciones individuales aparecen y desaparecen, pero hasta ellas parecen ganar en perdurabilidad y, desde luego, hacen de ello un objetivo («Fundada en...»); en todo caso, su omnipresencia por encima de la sucesión individual es ya un dato estable del panorama social. Los mercados, en fin, están formados por una infinidad de transacciones efímeras, pero la mayoría de ellas recurrentes, y en conjunto forman también una realidad estable y previsible.

GRUPOS DOMESTICOS Y COMUNIDADES POLITICAS

La forma social más elemental de las consideradas es, sin duda, el *grupo doméstico*. Todo el mundo nace en el seno de alguno, es sostenido por su esfuerzo en su período de desarrollo y, al alcanzar la madurez, gana en su interior el *status* de adulto y/o se separa para constituir uno nuevo. Pero, históricamente, el grupo doméstico no ha podido pervivir como tal más allá de ciertas dimensiones, determinadas en lo esencial por las características del entorno y la tecnología disponible. Sobrepasadas éstas, ha tenido que escindirse en varios grupos independientes, bien fuera para llevar una vida por entero separada, bien para integrarse en una red superpuesta más amplia. Esta segunda red social es lo que podemos llamar *comunidad política*.

En el proceso histórico de su surgimiento la comunidad política resulta difícilmente distinguible del grupo doméstico. Reúne a distintos grupos

domésticos ligados, a su vez, por relaciones de parentesco, y las relaciones entre gobernantes y gobernados no son esencialmente distintas, al menos en la forma, de las que unen entre sí a los distintos componentes de la jerarquía doméstica. Tanto si la comunidad política toma la forma de una monarquía, en la que un individuo o una familia ocupa el lugar del padre frente a los demás, como si adopta la de una república, en la que todos los grupos domésticos, o quienes detentan en ellos la autoridad —los cabezas de familia—, son considerados iguales, unas dimensiones pequeñas van siempre asociadas a una constitución democrática. Sirvan como ejemplo los jefes de los pueblos germánicos en la época de Tácito o las pequeñas ciudades-estado griegas.

A medida que las dimensiones de la comunidad política aumentan, y sobre todo a medida que lo hacen frente a las de los grupos domésticos (i.e., sin que existan grupos intermedios sólidos), la fuerza tiende a sustituir al consenso; el poder político (comunitario) conserva todos los elementos arbitrarios del poder doméstico (patriarcal) pero sin verse mitigado por los lazos afectivos; los elementos democráticos iniciales se pierden más o menos irremisiblemente, pues las viejas formas resultan estrechas para una sociedad en expansión: si hacen falta ejemplos, piénsese en la evolución de Roma desde la República hasta el Imperio, o en la posterior evolución paralela de los pueblos germánicos. La comunidad política juega un papel creciente en la movilización de los recursos económicos, pero esta movilización se basa a partir de cierto momento en la fuerza y la imposición: es *el trabajo forzado*, como forma de movilización de los recursos humanos, de la actividad, del trabajo, y *el impuesto o la expropiación* como formas de movilización de la naturaleza, de los recursos naturales, de la materia.

La humanidad ha vivido la mayor parte de su existencia, más o menos la totalidad de su *prehistoria*, sin conocer otra forma social que el grupo doméstico, y la mayor parte de su existencia civilizada, la práctica totalidad de su *historia*, sin añadirle apenas otra cosa que la comunidad política. Podemos remontarnos tan lejos como deseemos para buscar antecedentes a otras formas sociales, concretamente a los mercados (por ejemplo, en el llamado trueque silencioso) y a las organizaciones (por ejemplo, en la partida de caza), pero no es difícil convenir que unos y otras han desempeñado un papel absolutamente marginal junto a los grupos domésticos y las comunidades políticas. Interesa más ahora señalar que, en contra de lo que la mayoría de las tipologías históricas parecen sugerir, al menos nominalmente, los grupos domésticos no han desaparecido ni se han visto relegados a un papel puramente marginal por las comunidades políticas, ni siquiera hoy por las organizaciones y los mercados.

Los grupos domésticos y las comunidades políticas tienen muchos elementos en común, elementos que veremos mejor algo más adelante, cuando los contraponamos a las organizaciones y los mercados. Pero presentan también algunas características netamente diferenciales

Tanto los unos como las otras han conocido, de sus orígenes a hoy, un proceso de evolución que podemos considerar también un proceso de reducción,

de comprensión, de especialización. Unos y otras han venido retirándose progresivamente de sucesivas parcelas de la vida social y la actividad económica y, con ello, han ido dejando espacio a otras formas o redes sociales, concretamente a los mercados y las organizaciones. Al replegarse sobre sí mismos, los grupos domésticos y las comunidades políticas devienen, respectivamente, algo con lo que ya estamos más familiarizados: hogares y estados (podríamos decir también, para ser más exactos: hogares nucleares y estados modernos, pero estos adjetivos son casi redundantes). Los grupos domésticos han pasado inexorablemente de clanes a grupos familiares, de familias extensas a familias nucleares, y en el proceso no sólo ha disminuido su tamaño sino que también han ido delegando o viendo cómo les eran arrancadas, en todo o en parte, la mayoría de sus funciones excepto las estrictamente reproductivas. Las comunidades políticas lo han hecho de las omnipresentes formas tributarias (despotismo oriental, feudalismo) a monarquías absolutas y de tales a estados modernos, lo que en unos casos ha supuesto un aumento y en otros una disminución de su tamaño (su territorio), pero en todos una mayor delimitación y especialización de sus funciones en relación con el conjunto de la vida social. Desde luego, esto es simplificar al límite una historia larga y compleja, pero aquí sólo necesitamos, al menos por el momento, atender a los rasgos más generales de las estructuras doméstica y política.

Los grupos domésticos y las comunidades políticas, o los hogares y los estados (en adelante emplearemos estos términos mientras sigamos moviéndonos a este nivel de generalidad) tienen también en común el empleo de la sangre y el territorio como criterios de pertenencia y exclusión, que separan a quienes están dentro de quienes quedan fuera de ellos. Los hogares se realimentan o se fundan a través de la decisión de residir en común (territorio) y se amplían a través de la reproducción biológica (sangre). Pero si la residencia en común es esencial, el lugar de residencia no lo es; y si, prohibido el incesto, la ampliación o fundación del hogar con otras personas adultas requiere el recurso a una sangre extraña (colateral), su finalidad es precisamente la formación de una línea de sangre común (consanguínea). Además, la residencia en común puede ser condición necesaria, pero no es suficiente para la pertenencia al grupo (esclavos, criados o huéspedes no forman parte de él, aunque los primeros no han estado tan lejos de hacerlo en algunas sociedades y épocas). En ese sentido, podemos decir que el criterio primario de pertenencia o exclusión es la sangre, aunque juega un papel subsidiario el territorio.

Con los estados parece suceder exactamente lo contrario, al menos en nuestra civilización. Por lo general, se considera súbditos o ciudadanos tanto a los nacidos de los ya nacionales (*ius sanguinis*) como a los nacidos en el territorio (*ius soli*). Pero el estado sólo puede ejercer y ejerce realmente su poder en los límites de su territorio, incluso sobre los no nacionales, mientras que le resultaría difícil o imposible hacerlo sobre los nacionales fuera de sus fronteras. Sólo de algunos pueblos nómadas podría predicarse la existencia de un estado sin territorio, y aun éstos son a menudo nómadas dentro de cierto territorio

considerado propio. A Jutan Chu-tsai, consejero de Ogodai (sucesor de Gengis Khan), se atribuye precisamente la afirmación de que se puede conquistar un imperio a caballo, pero no gobernarlo —o sea, que no puede haber estado si no hay territorio. Podemos, pues, postular que el criterio primario de pertenencia o exclusión de la comunidad política, del estado, es el territorio, mientras que como criterio secundario actúa la sangre. (Hoy, sin embargo, asistimos a una fuerte presión en sentido contrario, precisamente porque los estados no se muestran muy capaces de controlar de manera estricta el acceso y la permanencia en su territorio, frente a las fuerzas internas y externas de la economía, que dan lugar a las migraciones.)

Hogares y estados se estructuran en torno de elementos naturales que, a su turno, por efecto de la acción de aquéllos, dan lugar a constructos sociales. En los hogares se trata del sexo y la edad, que el poder patriarcal convierte en género y generación. En el estado, de la población y la tierra, a los que el poder político transforma en pueblo y territorio.

Puesto que el ser humano no es hermafrodita, se precisan personas de ambos sexos para la formación del hogar, y la reproducción biológica impone ciertas diferencias de vida, sobre todo en los estadios menos desarrollados de la humanidad, como el de la caza y recolección, o simplemente mientras una esperanza de vida corta, una mortalidad infantil elevada y una lactancia prolongada hacen de la maternidad una labor casi permanente. Por otra parte, el hecho de que el nuevo ser no nazca plenamente desarrollado, y que su período de desarrollo sea extremadamente largo, es, además de la condición de la cultura, la base de la importancia de la edad. Sin embargo, lo que determina el paso del sexo al género y de la edad a la generación, o sea de las diferencias biológicas a las diferencias sociales, es el poder patriarcal, el poder de los hombres sobre las mujeres y de los adultos sobre los niños. No importa ahora si en el origen han tenido mayor o menor peso los factores biológicos o los sociales, ni si pudo ser o alguna vez fue de otro modo. Lo que importa es que la indispensabilidad de las mujeres en la gestación se ha visto secularmente asociada a su reclusión doméstica, su subordinación en la familia, su alejamiento del poder político, su apartamiento del uso de las armas, etc., es decir, que el sexo se ha visto englobado, amplificado y transformado en el género; o que al ritmo del desarrollo biológico (y luego al de la decadencia) del ser humano se han superpuesto modelos de comportamiento, expectativas mutuas, pautas de relación y rituales de paso que establecen las diferencias entre un grupo de edad y otro con independencia ya de las etapas del proceso vital, o sea, que la edad ha dejado paso a la generación.

Quizá merezca cierta explicación el uso del término «generación» en este contexto, sobre todo por cuanto es un uso poco habitual y distinto del que más eco ha encontrado en la sociología, el que del mismo hiciera Mannheim. La edad es simplemente un continuo, y carece por entero de interés estudiar las relaciones entre las personas separadas por un mes, un año, dos años, etc.; lo mismo podemos decir sobre la diferencia de condición para una misma per-

sona al cabo de períodos de tiempo similares, salvo que se les haga coincidir con un rito de paso, un requisito legal, etc., y entonces ya no se trata de un mes o un año, sino de ese mes, ese año, incluso ese día. Tampoco merece mucho más interés el asunto si pasamos a considerar las cohortes, por ejemplo de cinco en cinco o de diez en diez años, salvo por cuanto aquí se van acumulando ya las pequeñas diferencias, porque ya es más probable que algunas de ellas estén separadas por divisorias correspondientes a ritos de paso o condicionamientos legales y porque los períodos invocados ya pueden dar lugar a lo que convencionalmente se llama generaciones, es decir, a grupos de edad con experiencias vitales, culturales y sociales distintas. Sin embargo, la sociología suele interesarse sólo o principalmente por los llamados «grupos de edad»: infancia, juventud, adultez, vejez, que a su vez pueden descomponerse con más detalle (infancia y niñez; adolescencia y juventud; juventud adulta, adultez y madurez; tercera y cuarta edades, o cualesquiera otras variantes). Sin negar la importancia de estas clasificaciones más sofisticadas, lo que queremos señalar es lo siguiente. En el interior de los hogares, lo que menos importa es si los hermanos se suceden regularmente con un año de diferencia o están separados por grandes lapsos, o si los padres tienen a sus hijos apenas pasados los veinte o cercanos a los cuarenta: lo que importa es que unos son padres y otros hijos, que aquéllos generaron a éstos, y que si hay otras personas en la vivienda es casi seguro que son los abuelos, los que generaron a aquéllos. En los hogares, pues, la que cuenta son las generaciones, y no los grupos de edad, ni las series de edad, ni las cohortes, ni las promociones..., y difícilmente podría encontrarse para aquéllas, así definidas, otro nombre más adecuado. Más adelante veremos que puede afirmarse otro tanto para la esfera extradoméstica.

Del lado de la comunidad política o el estado nos encontramos con algo muy parecido. Un pedazo de tierra no es más que un pedazo de tierra, no importa cuáles sean sus dimensiones, y sólo en ciertas condiciones se convierte en un territorio. Aunque el lenguaje común tienda a confundirlos, la primera es una delimitación natural, mientras la segunda es una delimitación administrativa, jurídica o política. Pero para que haya tal debe haber antes una comunidad política que fija los límites entre lo propio y lo ajeno, o que se subdivide a sí misma en regiones, comunidades autónomas, departamentos, municipios, etc. De manera análoga, un agregado de individuos, de hogares o de clanes sólo pasa a ser un pueblo si se dota de alguna entidad política supradoméstica. Lo demás, la lengua, la religión, la cultura, etc., características diferenciales que tal vez se den o tal vez no, puede venir como consecuencia o con independencia de ello, pero no es por sí mismo suficiente, y en ningún modo es *causa sui*.

El poder dentro de la esfera doméstica se basa en el monopolio de la reproducción. Paradójicamente, aunque los sujetos principales de la capacidad reproductora son las mujeres (o quizá por ello, si seguimos a Meillassoux), quienes detentan este poder son los hombres, ya que ejercen una posición de supremacía sobre ellas. Si el hombre puede disponer de sus hijos, y sobre todo de sus hijas, y puede coartar y castigar la libertad sexual de su mujer, entonces

es él quien domina la capacidad de reproducción. El poder sobre los niños es en parte efecto de la reproducción (ellos son su resultado) y en parte instrumento de influencia sobre la misma (se veta el incesto o se autoriza un matrimonio). El poder basado en el sexo y la edad, al que cabe llamar poder patriarcal, es el poder de crear vida (o de no crearla).

En la esfera comunitaria, el poder se basa en última instancia, tanto frente a los súbditos (los que son parte del grupo) como frente a los extraños (los que no lo son) en una capacidad extraordinaria, asimétrica, de violencia, en algún grado de monopolio, legítimo o ilegítimo, de la violencia (sin él, todo poder político se disolvería). Por muy lejos que esté de consistir solamente en eso, nunca ha dejado de ser cierto que el estado es, en última instancia, un grupo de hombres armados. El poder basado en la violencia, o en la amenaza de su ejercicio, que puede ser caracterizado como poder militar, es, a su vez, el poder de destruir la vida (o de protegerla de la destrucción).

Nótese que estos constructos sociales han servido de base para la diferenciación de los individuos dentro de sus respectivas esferas. En la esfera doméstica, el género ha dividido a hombres y mujeres, y la edad a adultos y niños, y estas divisiones se han proyectado y se siguen proyectando, como luego veremos, sobre la sociedad global. En la esfera política, el control del pueblo y del territorio, coextensivos, indisociables y característicos ambos tanto del feudalismo como el despotismo oriental («nobleza de posición»), dieron lugar a la formación de estamentos, si bien éstos han sido hoy ya eliminados como tales de la vida política y social en la mayor parte del mundo (pero todavía Weber sintió la necesidad de ocuparse profusamente de ellos).

CUADRO 1

Grupos domésticos y comunidades políticas

	<i>Grupos domésticos</i>	<i>Comunidades políticas</i>
Forma evolucionada	Hogares	Estados
Criterios de pertenencia	Sangre (+ territorio)	Territorio (+ sangre)
Que separa a	Propios y extraños	Compatriotas y extranjeros
Elementos naturales en que se basa	Sexo Edad	Población Tierra
Que mediados por el	Poder patriarcal	Poder político
Basado en el control de	Reproducción	Violencia
Se transforman en	Género Generación	Pueblo Territorio
Categorías internas correspondientes	Hombres/mujeres Adultos/niños	Diferentes estamentos

REDES INCLUSIVAS Y REDES VOLUNTARIAS

En la simbiosis entre grupos domésticos y comunidades políticas llega siempre un momento en que, correlativamente, aquéllos son demasiado pequeños y éstas demasiado grandes. En ese espacio intermedio surgen los mercados y las organizaciones, como redes de alcance medio capaces de conectar entre sí a los grupos domésticos sin necesidad de movilizar para ello la cada vez más pesada maquinaria de la comunidad política. Ciertamente relaciones aisladas de intercambio de productos, precursoras de los mercados, pueden existir y han existido antes, entre grupos domésticos pertenecientes o no a una comunidad política, así como entre comunidades políticas diferentes, pero sólo han llegado a sistematizarse, es decir, a convertirse en verdaderos mercados desarrollados, cuando han podido hacerlo bajo la protección de una comunidad política, o más bien de un estado, o de un acuerdo sólido entre estados. De manera parecida, podríamos afirmar que toda comunidad política implica, por el hecho de serlo, algún tipo de organización, con lo que carecería de sentido presentar a ésta como una figura intermedia entre aquélla y los hogares; sin embargo, tal organización, por ejemplo las obras de irrigación basadas en el trabajo comunitario o esclavo, carece de una entidad diferenciada como la que poseen hoy una empresa privada, una agencia gubernamental o una asociación profesional: no es una entidad distinta, sino una función singular de la comunidad política.

Aunque sólo sea para evitar la tediosa repetición de los cuatro términos en lo que sigue, llamaremos a los hogares y estados redes inclusivas, o de pertenencia, y a las organizaciones y mercados redes voluntarias, o de afiliación. En estas denominaciones se contiene ya una de las diferencias que las separa: las primeras son básicamente involuntarias, en todo caso en cuanto que la incor-

CUADRO 2

Redes inclusivas y redes voluntarias

	<i>Hogares y estados</i>	<i>Organizaciones y mercados</i>
Tipo de red social	Inclusiva (pertenencia)	Voluntaria (afiliación)
Finalidad	Inespecífica	Específica
Ambito funcional	Totalizador	Segmentario
Posiciones	Adscritas (condición)	Adquiridas (posición)
Desigualdad tipo	Privilegio	Explotación
Grupos	Categorías	Clases

poración inicial a alguna de ellas (a un estado y a un hogar) es inevitable y no deja lugar a la elección (sobre a cuáles de ellas), pero también en la medida en que sólo pueden ser abandonadas bajo condiciones altamente restrictivas (el estado, por ejemplo, sólo en la medida en que existan fronteras libres o se cuente con la acogida de otro estado; el hogar, sea el de origen o el de destino, dentro de estrechos límites marcados por la ley o la costumbre); a las segundas, en cambio, se accede de manera voluntaria, tanto en lo que concierne a la decisión de acceder o no, en la que la posibilidad de abstenerse es mayor, como en lo que atañe a la elección de a qué organización o a qué mercado (qué transacción) concretos hacerlo, y el abandono puede producirse en cualquier momento sin que nada se oponga a ello de manera directa. Desde la perspectiva individual (de la persona y de cada una de las entidades dentro de esas redes) podemos decir, pues, que el ámbito temporal de las primeras es virtualmente definitivo (estados), o al menos altamente duradero (hogares), mientras que el de las segundas es provisional (organizaciones), incluso ocasional (mercados).

Una segunda gran diferencia entre unas y otras redes sociales, inclusivas y voluntarias, es que las primeras conciernen a la persona como totalidad, en todas o la gran mayoría de sus facetas, mientras las segundas sólo le atañen en algunos aspectos aislados. Podemos decir, tomando la terminología del funcionalismo, que las primeras son *inespecíficas* y las segundas *específicas* o, respectivamente, no especializadas y especializadas, si bien es cierto que la especialización activa de organizaciones y mercados tiene como consecuencia la especialización pasiva de hogares y estados. Pero, mientras que las organizaciones y los mercados singulares se resisten a ampliar su ámbito funcional, los hogares y los estados siempre están dispuestos a hacerlo. El ámbito funcional de los hogares y los estados es, por defecto, todo: presentan una intensa *vis* atractiva, una capacidad en principio ilimitada de absorber más y más cometidos, al menos mientras éstos no puedan ser eficazmente delegados en otra instancia. En tal sentido, son redes *totalizadoras* (algo distinto, pero no ajeno, a la posibilidad de ser totalitarias). Las funciones o tareas asumidas por mercados y organizaciones, en cambio, son siempre especializadas, concretas, afectan solamente a un aspecto preciso de la vida individual y social o a un número limitado de ellos. En ese sentido son conjuntos de relaciones *segmentarias*, que conciernen a un ámbito limitado de la personalidad de quienes se integran en ellas. Así, la familia se ocupa por igual del bienestar material y psíquico de los individuos, de su comportamiento conforme a las normas, de su pasado, su presente y su futuro, y el estado, aunque con una intervención más limitada desde la perspectiva individual, viene a hacer otro tanto al asegurar una asistencia mínima en última instancia, ciertos consumos sociales, que la conducta no salga de determinadas normas, etc.; las organizaciones, en cambio, sólo esperan de los individuos lo necesario para algún o algunos fines específicos, por ejemplo que trabajen pero no que respeten las leyes, que apoyen al partido pero no que amen a su cónyuge, y los mercados aún se conforman con menos, concretamente con que entreguen las mercancías en tiempo y forma o con que las

paguen, según de qué lado del intercambio se encuentren. En la medida en que organizaciones y mercados, además, se expanden asumiendo funciones que antes estaban en manos de los hogares y los estados, podemos decir que el ámbito competencial de los primeros es creciente, y el de los segundos decreciente (al menos en términos relativos, aunque pueda crecer el de unos y otros en términos absolutos en tanto que también se expanda, como parece hacerlo el universo, la totalidad de las necesidades y las actividades dedicadas a satisfacerlas). No hay contradicción, en fin, entre la especialización de las organizaciones y los mercados singulares y la expansión a nuevos campos de unas y otros en general, como tampoco entre la retracción de hogares y estados y su tendencia latente a absorber cualquier vacío.

Ahora podemos volver sobre una distinción anterior: que las posiciones individuales en el seno de las redes de pertenencia son adscritas, mientras que en el interior de las redes de afiliación son adquiridas; podríamos decir también que en el hogar y el estado se *es* de una *condición*, mientras en la organización o el mercado se *está* en una *posición*. Todo esto, sin embargo, debe ser matizado en atención a la evolución social. Las posiciones de los individuos en los hogares son netamente adscriptivas en la medida en que dependen en lo esencial de su sexo y de su edad, es decir, de rasgos individuales que no está en su mano modificar. No obstante, sin duda estamos asistiendo a una progresiva, aunque limitada, pérdida de relevancia (dentro de los hogares) de ambos factores: del sexo en todo caso y de la edad en todo lo que vaya más allá de la variación biológicamente determinada en las capacidades físicas, intelectuales y caracteriales de las personas. La pertenencia o no pertenencia a la comunidad política es igualmente adscriptiva, como resulta obvio en la contraposición entre nacionales y extranjeros, aun cuando existan maneras de saltar la línea separatoria. Mas lo que interesa subrayar es otra cosa: en la medida en que existan diferencias entre los miembros de la comunidad política en cuanto tales, éstas serán también adscriptivas, como lo fueron entre el monarca y los súbditos, o entre los nobles, los ciudadanos libres y los siervos, o como pueden serlo todavía en los lugares en que pervive alguna partición de la comunidad política: hombres y mujeres donde éstas carecen de derechos políticos o jurídicos, como en algunos países islámicos (o cantones suizos, hasta ayer), blancos y negros hasta fecha muy reciente en Sudáfrica, inmigrantes de sucesivas generaciones y nacionales en Kuwait, los nativos aborígenes hasta no hace mucho en Australia o los Estados Unidos, etc. Dicho esto, hay que añadir que una característica esencial de lo que llamamos «estado moderno» es precisamente la supresión de estas diferencias adscriptivas *en el interior* de la comunidad política, que hoy apenas persisten ya como escasos residuos, si bien ha sido un largo camino el que ha hecho que la igualdad política cruzara las barreras de la raza, el sexo, la edad, la propiedad y, ocasionalmente, otras.

Adelantemos ya, aunque todavía no nos detengamos a tratar este aspecto más detalladamente, que designaremos a los agregados o grupos formados en torno a condiciones homogéneas definidas en las redes inclusivas como *catego-*

riás sociales, y a los formados en torno a las posiciones definidas en las redes voluntarias como *clases sociales*. Así como que las primeras están unidas entre sí por relaciones de *privilegio*, pero no necesariamente de explotación; y, las segundas, por relaciones de *explotación*, pero no necesariamente de privilegio.

No nos corresponde aquí juzgar si la irrupción de organizaciones y mercados ha mejorado o empeorado la suerte de la humanidad. Grupos domésticos y comunidades políticas, u hogares y estados, son sin duda más protectores, y en ese sentido más igualitarios (aunque sea una igualdad de mínimos, la tan criticada «socialización de la miseria»), pero también más agobiantes y contrarios a la libertad individual. Organizaciones y mercados, en cambio, respetan más la autonomía del individuo, y probablemente sean también más meritocráticos, pero fomentan la desigualdad y le niegan seguridad. Rousseau lamentaba que los individuos pudieran pagar porque otros sirvieran a la patria en su lugar, en vez de suspirar y pugnar por hacerlo; pero este lamento, quizá justificado en relación a una pequeña comunidad política, tiene poco sentido frente a un gran estado. A medida que la comunidad política crece tiende a basarse más en la fuerza y menos en el consenso. En una comunidad pequeña, la igualdad y la democracia son la forma casi espontánea de convivencia, pero en una grande requieren un elevado grado de elaboración y de conciencia. En general, el dinero no ha significado la quiebra de la democracia, sino la base de la libertad. Si el estado no toma hoy sus recursos por la fuerza es, esencialmente, porque puede comprarlos, tanto si se trata de recursos humanos (fuerza de trabajo) como si de recursos materiales (riqueza), es decir, porque puede actuar a través de organizaciones y mercados. Compra a los hombres, en vez de secuestrarlos, y los bienes, en vez de expropiarlos.

ORGANIZACIONES Y MERCADOS

Organizaciones y mercados tienen en común, según hemos visto, ser formas de relación voluntarias, específicas y segmentarias, con la finalidad particular de movilizar, producir y asignar los recursos económicos, y que pueden convertirse en escenarios para la explotación de los individuos y para su diferenciación sistemática en clases sociales. Pueden coexistir y funcionar de manera complementaria en el espacio total de la sociedad, si bien representan alternativas para la cobertura de cada espacio económico concreto. Pero se distinguen de modo sistemático por los elementos que relacionan, el orden y la forma en que persiguen unos u otros fines, las relaciones de poder en su interior y las opciones disponibles para quienes toman parte en ellos.

Las organizaciones vinculan a los individuos a través de sus *actividades* (trabajo), las cuales ordenan para la consecución de un resultado: actúan así, de manera inmediata, como *relaciones de producción*. Los mercados los vinculan por intermedio de sus *productos* (mercancías), bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades recíprocas (de sus poseedores): actúan de modo inmediata-

to, pues, como *relaciones de distribución*. Pero, al relacionar a los individuos, o sus actividades, las organizaciones ponen también en relación, de manera mediata, los resultados de su actividad: se manifiestan, entonces, como estructuras de distribución. En sentido inverso, al poner en contacto a los productos, los mercados conectan entre sí a sus poseedores, en última instancia a sus productores, y devienen así estructuras de producción.

Las organizaciones buscan el equilibrio *a priori*, como objetivo planeado, producto de la coordinación consciente, subordinando a él las acciones individuales de sus miembros. Los mercados pretenden alcanzarlo *a posteriori*, como resultado espontáneo de un automatismo inconsciente, como síntesis no buscada de las acciones aisladas de los participantes.

Las organizaciones persiguen un interés único, que debe ser asumido como propio por sus miembros, convirtiéndose así en un *fin común*, y con el cual se presumen acordes o al cual deben someterse los intereses particulares de cada uno; los mercados no presumen ni necesitan otro móvil que el de los *intereses privados*, como subproducto de cuya colaboración o competencia habrá de lograrse el interés público.

Las organizaciones y los mercados son escenarios de relaciones de poder. En las primeras éste toma la forma de *autoridad* (poder de disposición sobre las personas, o más exactamente sobre una parte de su actividad), en los segundos la forma de *propiedad* (poder de disposición sobre las cosas). Este poder puede estar distribuido, tanto en unas como en otros, de forma básicamente igual o desigual. En el primer caso decimos de las organizaciones que son *democráticas* y de los mercados que son *competitivos*; en el segundo afirmamos de aquéllas que son autocráticas, oligárquicas, etc., y de éstos que son monopolísticos, oligopolísticos, etc. Si el reparto del poder es desigual, dará lugar, en las organizaciones, a una polarización colectiva entre directivos y subordinados, i.e. entre quienes poseen autoridad y quienes están sometidos a ella, y, en los mercados, entre propietarios y no propietarios, i.e. entre los que poseen bienes relevantes y los que no.

Siendo tanto las organizaciones como los mercados formas de relación, los individuos pueden influir sobre ellas, o sobre su posición en ellas, de dos maneras: modificándolas y conservando la libertad de incorporarse o no a cualquiera de ellas, o de elegir entre ellas. Llamaremos a lo primero *negociación*, puesto que de un modo u otro siempre se trata de conjugar o conciliar intereses distintos, y a lo segundo *elección*, lo mismo si se trata de la decisión de entrar o no en la relación que si de elegir entre una u otra (la selección de una relación entre varias posibles puede considerarse como una suma de elecciones binarias correspondientes a entrar o no entrar en cada una de ellas, y la opción binaria frente a cada una es producto también de la consideración de las restantes opciones disponibles). La forma de negociación en la organización es la *participación* en las decisiones; en el mercado, el *regateo* sobre el precio. La forma de elección en el primer caso es la *incorporación* o el *abandono*, en el segundo la *aceptación* o la *negativa* a la transacción. Ante y en las organizaciones, la forma prioritaria de acción al alcance de las partes es la negociación, o

sea, la participación, ya que el abanico en que elegir suele ser limitado y los costes de hacerlo altos. Ante y en las transacciones de mercado, la forma prioritaria de acción al alcance del individuo es la elección, mientras que la negociación pasa a un segundo plano dada la amplia gama de opciones y el bajo coste de la renuncia a la transacción.

Las organizaciones y los mercados son alternativas en el sentido de que representan a menudo opciones ambas viables, aunque no lo sean en el mismo grado, para la realización de un conjunto de actividades o la obtención de un mismo producto. Las organizaciones desplazan y sustituyen a los mercados cuando parece más importante la reducción de la incertidumbre¹, y los merca-

CUADRO 3

Organizaciones y mercados

	<i>Organizaciones</i>	<i> Mercados</i>
Relación inmediata entre	Actividades (trabajo)	Productos (mercancías)
Actuando así como	Relaciones de producción	Relaciones de distribución
Relación mediata entre	Resultados	Individuos
Actuando así como	Estructuras de distribución	Estructuras de producción
Orden de los fines	Común/particular	Privado/público
Equilibrio	<i>A priori</i>	<i>A posteriori</i>
Centros de decisión	Unico	Múltiples
Mecanismo empleado	Coordinación consciente	Automatismo inconsciente
Expresado en	Normas	Precios
Forma de poder	Autoridad	Propiedad
Poder repartido	Democracia	Competencia
Poder desigual	Autocracia, oligarquía, etc.	Monopolio, oligopolio, etc.
Grupos consiguientes	Directivos/subordinados	Propietarios/no propietarios
Forma prioritaria/ secundaria de acción	Negociación/ elección	Elección/ negociación
Forma negociación (resultado)	Participación (decisión)	Regateo (precio)
Forma elección	Incorporación/abandono	Aceptación/negativa

¹ Que organizaciones y mercados no son sino dos formas alternativas de coordinación de las actividades económicas, y qué lógica subyace a la opción por unas u otros, ha sido señalado par-

dos a las organizaciones cuando se quieren evitar los costes y los riesgos de la coordinación. En principio, toda organización podría disolverse en un mercado, y todo mercado constituirse en una organización. La economía y diversos subconjuntos de la misma registran una tensión constante, y se diría a veces que un movimiento pendular, entre regulación y desregulación, planificación colectiva (organización) y competencia individual (mercado).

CUADRO 4

Diferentes tipos de organizaciones

		<i>Productivas</i>	<i>Improductivas</i>
<i>Voluntarias</i>	<i>Simétricas</i>	Cooperativas, SS.AA., etc.	Sindicatos, partidos...
	<i>Asimétricas</i>	Empresas, agencias	Iglesias
<i>Involuntarias</i>	<i>Simétricas</i>	— —	Gremios, colegios profesionales
	<i>Asimétricas</i>	Trabajo forzado	Sindicatos verticales

Añadamos ahora que no todas las organizaciones, ni todos los mercados, son iguales, funcionan con la misma lógica ni producen similares efectos. Aunque aquí hemos postulado considerar las organizaciones como tramas de relaciones *voluntarias*, lo cierto es que también pueden ser *obligatorias*, si bien esto es hoy ya algo excepcional. Por otra parte debemos distinguir entre las organizaciones *productivas*, i.e. aquellas que tienen como finalidad la producción de bienes o servicios (empresas privadas o públicas y agencias públicas), que son las que aquí nos interesan, y las *improductivas*, que generalmente no tienen otra finalidad que la de agrupar, armonizar y defender intereses comunes a sus miembros o aunar actividades no productivas. Finalmente, es preciso separar las organizaciones en las que todos los participantes tienen un mismo estatuto, a las que llamaremos *simétricas*, de aquellas en las que alguna de las

ricularmente por economistas como Coase, Williamson, Hirschman y Boulding, por el historiador Chandler, por sociólogos como Blau y Scott y politólogos como Lindblom, entre otros. Dada la amplitud del tema tratado y la ya considerable longitud de este artículo, renuncio de antemano a reseñar siquiera las aportaciones principales en que se basa, y por supuesto a discutir las; habrá ocasión para ello en otros momentos y lugares. El objetivo de esta nota y las siguientes se reduce a señalar que lo que aquí se propone es reunir en cierta forma unas piezas que ya existían por separado.

partes ocupa desde el principio una posición de supremacía, aunque la incorporación o el abandono sigan siendo para todos voluntarios, y a las cuales denominaremos *asimétricas*.

De entrada digamos que dejaremos fuera del análisis las organizaciones obligatorias por la razón ya apuntada, su carácter hoy residual, pero sobre todo por lo que deriva de éste, su escasa o nula relevancia directa de cara a la cuestión de la desigualdad. En segundo lugar, dejaremos también fuera las organizaciones no productivas, ya que por su misma naturaleza se sitúan en un terreno distinto del que nos interesa, que es la desigualdad en el acceso a los recursos. Sin embargo, vale la pena decir algo en torno a la distinción entre organizaciones simétricas y asimétricas, si bien pronto nos limitaremos a las últimas.

El cuadro 4 recoge estas distinciones presentando algún ejemplo de cada variante. Ejemplo de organizaciones voluntarias y productivas son lo que en general llamamos empresas, pero que aquí podemos dividir según sean simétricas o asimétricas; para ser simétricas, han de ser también homogéneas, por lo que los ejemplos que vienen al caso son los de las cooperativas (organizaciones de trabajadores) y las sociedades anónimas (organizaciones de la propiedad: nótese que los iguales, aquí, son las partes elementales de la propiedad, no los propietarios, que pueden serlo de partes de distintas dimensiones). También voluntarias y productivas, pero asimétricas, son las empresas capitalistas, a las que designamos simplemente como empresas (y que incluirían las empresas de mercado de propiedad pública), y las dependencias, agencias y servicios de los poderes públicos, que designamos globalmente como agencias. La posibilidad de una organización productiva, involuntaria y simétrica es prácticamente una

CUADRO 5

Diferentes tipos de mercados

<i>Mercancías</i>		<i>Tipo</i>
Bienes de consumo	Bienes	Monopolísticos Competitivos
	Servicios	Profesionales Competitivos
Factores de producción	Capital	Tierra Equipamiento Circulante
	Trabajo	Fuerza de trabajo Cualificaciones
Dinero	Todos ellos	Todos ellos

contradictio in terminis, por lo que no hay ejemplo alguno que aportar. Por el contrario, no es demasiado difícil localizar en el pasado reciente organizaciones involuntarias, asimétricas y productivas: todas las que giraron en torno al trabajo forzado, como en su momento las plantaciones, la encomienda y el repartimiento, etc., formas intermedias entre la esclavitud y el trabajo libre.

Las organizaciones improductivas se sitúan al margen de nuestro interés, pero sirvan como ejemplos, si además han de ser voluntarias y simétricas, los sindicatos, los partidos y otras coaliciones de intereses similares; en el capítulo de las voluntarias y asimétricas, valen como ilustración las iglesias (en el mundo cristiano, más exactamente, las iglesias católica, al menos desde que es voluntaria, la ortodoxa y, tal vez, la anglicana, pues la mayor parte de las iglesias protestantes se diferencian precisamente por su simetría interior: el sacerdocio universal; obsérvese, de paso, que la asimetría procede en este caso del presunto acceso desigual a algo previo a la organización: lo ultraterreno, o lo que Weber llamaría «bienes de salvación»), si bien desde la perspectiva propiamente religiosa podrían considerarse involuntarias. Las organizaciones improductivas e involuntarias son más difíciles de encontrar, pero no imposibles: si deben ser simétricas, podemos tomar como ejemplo los colegios profesionales (si son de afiliación forzosa para el ejercicio de la profesión), como en su día los gremios; si asimétricas, los sindicatos verticales y otras «organizaciones de masas» de los regímenes totalitarios.

Hemos señalado como organizaciones simétricas las cooperativas de trabajadores y las sociedades de propiedad por acciones. Nótese que estamos ante la organización igualitaria (por separado) de los dos factores de la producción: el trabajo y la propiedad. En este tipo de organizaciones (como en otras organizaciones simétricas), la autoridad, entendida como desigualdad entre los miembros, no es en modo alguno un elemento de la situación de partida. Ciertamente toda organización, sea cual sea, implica coordinación y, por tanto, algún tipo de autoridad, pero tal autoridad bien puede ser ejercida directamente por el colectivo de miembros o por delegados bajo su control. Sin embargo, la participación tiene un coste, al menos en tiempo (como poco, un coste de oportunidad), puede requerir determinadas condiciones y, sobre todo en las grandes organizaciones, es dudoso que se vea compensada por los resultados a obtener. Como señaló hace mucho tiempo Michels, en esas circunstancias pronto surge algún tipo de profesionales de la organización, o una minoría activa y diligente que la toma bajo su control, de modo que toda organización presenta una tendencia tanto espontánea como cultivada a la oligarquía².

En las organizaciones asimétricas, la cosa es más simple. Algún elemento previo a la organización misma sitúa a una parte de sus miembros (que puede

² Aunque el análisis de Michels destaque sobre cualquier otro, lo hacen también con luz propia la teoría del pequeño número de Mosca y la del control de la incertidumbre de Crozier, y más recientemente los trabajos de Perrow y Pfeffer. De otro orden son los de March y Simon y los de Williamson.

y suele ser la generalidad, o al menos la mayoría) en posiciones subordinadas. Si además de voluntarias y asimétricas son organizaciones productivas, este elemento no puede ser otro que la posesión de los medios de producción (la propiedad, o sea el mercado) o el monopolio de la función (el poder político, o sea el estado).

En cuanto el mercado, lo que le otorga un papel esencial en el surgimiento de las desigualdades es la absorción, junto a los bienes de consumo, del dinero, los medios de producción y la fuerza de trabajo. Polanyi ya hizo notar que ninguno de estos tres elementos (Polanyi se refería a la tierra en vez de a los medios de producción en general, pero aquélla era el medio de producción por excelencia en los albores de la economía de mercado) es propiamente una mercancía, aunque quizá sería más adecuado decir que cualquiera de ellos es mucho más que una mercancía. Tratarlos exclusivamente como tales es convertir en mercancías, en cierto modo, la sociedad, la naturaleza y la humanidad³.

El mercado de meros y simples bienes y servicios, es decir, de bienes de consumo (no medios de producción) y servicios inmediatos (no fuerza de trabajo), quizá sea el menos espectacular y enigmático pero es el primero que ha dado lugar a diferencias sociales relevantes de origen propiamente económico. No en vano una de las fuentes típicas de la acumulación primitiva es la concesión de monopolios, cuyos beneficios no estriban tanto en la bondad o la oportunidad de lo producido, ni en la eficacia o la explotación en su proceso de producción, como en la inexistencia de competencia. También el comercio a larga distancia, basado en productos especializados y sin competencia en el lugar de consumo, puede considerarse como una forma de monopolio (y puede que, en el lugar de producción, de monopsonio).

Entre los medios de producción, el medio primigenio es la tierra. Para convertirla en mercancía fue necesario primero hacer de ella un objeto de propiedad absoluta e incondicional, deshaciendo la urdimbre de derechos que recaían sobre cada parcela en favor del derecho único del más fuerte de sus múltiples usuarios (cercamientos, etc.), arrojando al mercado las tierras comunes o pseudocomunales (desamortizaciones, apropiación de bienes eclesiásticos en la Reforma, etc.) y cerrando cualquier resquicio a los viejos usos tradicionales, salvo que vinieran amparados por la propiedad (leyes contra la caza, la recogida de leña, etc.). Los demás medios de trabajo debieron ser producidos por el trabajo mismo, y los más susceptibles de apropiación diferencial (los de mayor valor) por el trabajo asociado, lo que en la mayoría de los casos quiere decir trabajo asalariado; así pues, en la producción de capital, en el sentido del término más convencional (medios de producción producidos) y restrictivo

³ Si Polanyi ha señalado cómo los mercados no nacen, sino que se hacen, es decir, cómo se trata de construcciones artificiales, Roemer ha sistematizado el análisis de los mecanismos de explotación a través del mercado de capitales (dinero o equipo), y Chevalier, un poco conocido especialista en el campesinado, ha hecho lo propio para los mercados de insumos y productos. Queda pendiente que alguien analice el caso de los productos de consumo de valor especialmente alto, como el suelo o la vivienda.

(maquinaria y equipo), las condiciones de apropiación y de producción fueron ya una misma cosa, como consecuencia de lo cual el capital (este tipo de capital) fue creado directamente como mercancía.

El trabajo, en cambio, difícilmente podría ser considerado ni funcionar espontánea o directamente como una mercancía. Para conseguir que lo hiciera (como la mercancía fuerza de trabajo, como trabajo libre) fue necesario liberar a los individuos de toda forma de dependencia personal (supresión del trabajo servil), separar masivamente a los trabajadores de los medios de producción mediante su expulsión de la tierra si eran campesinos y su ruina más o menos provocada si eran artesanos, es decir, por medio de la eliminación sistemática de sus viejas condiciones de vida y trabajo; además, en muchos casos fue precisa la persecución implacable de la mendicidad y la ociosidad, la limitación del acceso a tierras nuevas, la prohibición de la emigración, la obligación directa o indirecta de trabajar para otro, etc., o sea, la negación de cualquier posibilidad de sobrevivir al margen de las nuevas relaciones económicas.

El dinero en especie, tanto da que consista en conchas, ovejas, cacao, pieles o metales preciosos, es una mercancía como otra cualquiera, sólo que normalmente de alto valor en relación a su volumen, no percedera sino estable, fácilmente divisible y generalmente demandada. No sólo no supone ninguna dificultad su funcionamiento como mercancía, sino que resulta inimaginable al margen del intercambio y, por tanto, en gran medida, al margen del mercado. El dinero-signo, por el contrario, sólo puede funcionar como tal en tanto que sea respaldado por dinero-mercancía (dinero convertible) o si su poder de compra es respaldado por el estado (por su solvencia económica y, en última instancia, por su poder político). La verdadera sustancia del papel moneda no es el oro o la plata que algunos billetes afirman todavía que se entregará a su portador, sino el poder político o, más aún, la existencia misma de la sociedad. Resistiría la desintegración física del oro, pero no la desintegración política de la sociedad.

EXPLOTACION Y CLASES SOCIALES

Lo que sostenemos es que las desigualdades dentro de organizaciones y mercados dan lugar a relaciones de explotación y a la formación de clases sociales. Por explotación se entiende aquí la transferencia forzosa de excedente económico, una definición limitada, ambigua y problemática pero con la que tendremos que conformarnos en esta ocasión (todas estas cautelas no obstan para que sea la más comúnmente utilizada en la sociología). Por clase social, el conjunto de personas que ocupan una posición similar en la producción, en este caso en organizaciones y mercados, lo que significa que nos limitaremos a una definición objetiva en cuanto que independiente de la subjetividad de los individuos, de su virtualidad como actores colectivos, etc.

Lo que diferencia a esta propuesta de otras es, sobre todo, el hecho de

otorgar *tanto* a las organizaciones *como* a los mercados un estatuto similar, el de estructuras de relaciones que permiten la explotación y la configuración de clases sociales. Sólo así se puede integrar paralelísticamente el análisis de la propiedad, la autoridad y la cualificación como elementos en torno a los cuales se configuran las clases⁴. En general, la teoría de las clases, con la notable excepción de Dahrendorf, ha presentado a éstas contra el fondo exclusivo del mercado de fuerza de trabajo, o a partir de características relativas a este escenario (posesión o no posesión de medios de producción, tipo de fuerza de trabajo que se vende, etc.). Tanto la cualificación como la autoridad han sido constante objeto de reducción teórica a derivaciones de la propiedad, pero la primera, más fácilmente interpretable en términos de mercado, ha logrado a menudo, aunque no siempre, cierto estatuto autónomo, de la mano de la herencia weberiana, mientras que la segunda, inexplicable fuera de la organización, ha sido disuelta en una u otra, en las figuras alternativas de los «agentes del capital» y los «profesionales y técnicos». De ahí la interminable y sosa polémica sobre la propiedad y el control. De ahí asimismo, en parte, la tendencia a la circularidad de algunas teorías de la reproducción, si la cualificación también se reduce a la propiedad. Y de ahí, sobre todo, que la teoría de la organización se haya desarrollado en gran medida al margen de la sociología (y de la economía).

Digamos que el sistema económico, como cualquier otro sistema, pone en relación materia, energía e información. El control diferencial de cualquiera de estos elementos sirve de base para la apropiación de excedente ajeno, es decir, para una relación de explotación. La materia, que en el sistema económico son los medios de producción, es controlada a través de la propiedad; la energía, que en el sistema económico es la fuerza de trabajo, lo es a través de la autoridad; la información, en fin, que en el sistema económico es lo que genéricamente podemos llamar técnica, resulta serlo a través de la cualificación. El cuadro 6 sintetiza esta idea.

Sin embargo, no cualquier relación de explotación o factor de clase cobra vigor en cualquier escenario. La propiedad, como sin duda resulta obvio, tiene su escenario natural en el mercado. La autoridad, de modo no menos evidente, tiene su escenario en la organización. La cualificación, como enseguida explicaremos, se desenvuelve por igual en ambos.

En general, podríamos estar de acuerdo con la teoría económica clásica en la idea básica de que, para que haya explotación en el mercado, es preciso que no se den relaciones de libre competencia. Lo que sostenemos es precisamente, y aquí es donde nos separamos de ella, que tales relaciones no se dan, en general, en los mercados de los factores de producción, y en ocasiones tampoco en los demás. En los demás, ciertamente, la existencia de una situación monopo-

⁴ Aunque esto es parte central del argumento, no me detendré aquí en ello porque ya lo hice en «Propiedad, autoridad y cualificación en el análisis de las clases sociales», *Política y Sociedad*, 11, 1992.

CUADRO 6

El sistema de clases

<i>Sistema</i>	Materia	Energía	Información
<i>Economía</i>	Medios de producción	Fuerza de trabajo	Ciencia y técnica
<i>Forma de poder</i>	Propiedad	Autoridad	Cualificación
<i>Clases</i>	Burguesía, pequeña burguesía, asalariados	Directivos, cuadros, supervisores, subordinados	Profesionales técnicos, cualificados, no cualificados

lística (o monopsonística), oligopolística (u oligopsonística) o, simplemente, de ventaja estable de los vendedores (o de los compradores) es una posibilidad cuya realidad o no, resulta algo a determinar en cada caso. En los mercados de los factores de producción, sin embargo, la situación es sistemáticamente de escasez de medios de producción (incluido el dinero) y exceso de fuerza de trabajo.

No parece nada extraordinario que los medios de producción presenten una escasez constante en una economía en permanente proceso de reproducción ampliada, es decir, en constante crecimiento y que se expande de manera prácticamente ininterrumpida, sin límites visibles (salvo los de carácter ecológico, cuya existencia es hoy ampliamente reconocida y cuya ubicación sigue siendo totalmente incierta, pero que desde esta perspectiva representan más bien un alejamiento de la frontera del crecimiento —una nueva industria y una oportunidad de renovación para todas las industrias—). En contrapartida, la fuerza de trabajo se presenta en exceso por el crecimiento de la población, por la siempre creciente productividad del trabajo y, sobre todo, porque la economía de mercado cuenta con una amplísima periferia, de momento inagotable, compuesta por cantidades ingentes de pequeños productores que pueden ser arruinados, amas de casa que pueden ser sacadas del hogar, trabajadores

CUADRO 7

Organizaciones y mercados como escenarios de las relaciones de clase

	<i>Mercados</i>	<i>Organizaciones</i>
Propiedad	Presente	Ausente
Autoridad	Ausente	Presente
Cualificación	Presente	Presente

maduros que pueden ser retenidos, jóvenes escolares que pueden ser egresados, economías naturales que pueden ser destruidas, etc.

En tales circunstancias, la relación de mercado entre los dos grandes tipos de factores de la producción, el capital y el trabajo, es necesariamente asimétrica. Por supuesto que son factibles situaciones de desventaja para el poseedor del capital, pero resultan enormemente infrecuentes: habría que ir hasta aldeas rurales perdidas para encontrar viudas con unas pocas tierras pero sin posibilidad de trabajarlas por sí mismas a la busca de un mediero, o algo por el estilo. Pero, bien al contrario, los que por lo general entran en relación son el propietario de numerosos lotes de capital que permitirían trabajar a numerosas personas y el propietario de una sola unidad de fuerza de trabajo, en el mejor de los casos el propietario de capital que posee además su propia fuerza de trabajo y el propietario de fuerza de trabajo que no posee además capital; el rico y el pobre, el que busca ya la acumulación y el que tiene que satisfacer todavía sus necesidades cotidianas, el que puede esperar indefinidamente o mucho y el que apenas puede hacerlo un poco o nada. Se trata, pues, de una relación claramente desigual, asimétrica, que se salda regularmente con la desventaja y la explotación del trabajo, i.e. de los poseedores de mera fuerza de trabajo.

La escasez permanente de las cualificaciones (de algunas cualificaciones) tiene un fundamento parecido. Por un lado, la constante renovación de las técnicas productivas y de organización social hace aumentar las necesidades globales de conocimiento, destrezas, investigación, etc., lo cual sería ya suficiente para provocar la escasez de algunos tipos de cualificación, en un proceso constante de cobertura de viejas necesidades y apertura de otras nuevas. Por otro, la jerarquización de los puestos de trabajo en las organizaciones, los obstáculos a la adquisición de ciertos tipos de conocimiento en el sistema escolar y las limitaciones legales al ejercicio de determinadas profesiones en el mercado de trabajo empujan a la polarización de las cualificaciones, provocando que aumente la importancia de sus efectos diferenciales.

En el seno de las organizaciones, la autoridad es fuente de ventajas, primero, por sí misma, en cuanto que pueda implicar un poder directo de disposición sobre los recursos; segundo, por su posición estratégica, debida a la necesidad de coordinación del trabajo colectivo y a que su mero ejercicio supone, en la mayoría de los casos, la adquisición de ciertos conocimientos y competencias que, mientras tanto, siguen vedadas a los otros; tercero, y en la medida en que la organización sea asimétrica (es decir, que relacione a propietarios y no propietarios —empresas—, o al poder político y simples trabajadores —agencias—), en forma de rentas de lealtad, es decir, de retribución de la fidelidad a los intereses de la propiedad o al estado en general ante los del trabajo, así como de la asunción de sus objetivos particulares frente a los de otros concurrentes en las respectivas esferas del mercado o del estado (la identificación con la empresa, con el gobierno). La posición estratégica de la que derivan ventajas algunos grupos de trabajadores no dotados de autoridad como tales, pero que pueden detener o alterar gravemente el proceso productivo en

su conjunto, puede considerarse como un forma de autoridad pasiva, negativa o restrictiva, desde el momento en que se basa en su capacidad de impedir la actividad normal de los demás.

Finalmente, la cualificación cobra nuevas dimensiones en el terreno de la organización. En principio, ésta necesita, como la producción independiente para el mercado, de una gama más o menos amplia de conocimientos, habilidades, etc., determinados por la naturaleza del producto final, sea un bien o un servicio. Pero la organización permite ir un paso más allá en la distribución desigual de las cualificaciones (las de los puestos de trabajo, ya que no las de los trabajadores), pues el conjunto de capacidades que la naturaleza del producto final exigía antes a un trabajador, ahora sólo es necesario que sean reunidas por una suma de ellos, y esto puede conseguirse sin necesidad de que cada uno de ellos las reúna todas. Por medio de la organización es posible pasar de la división social, general del trabajo a la división manufacturera, particular; de una división simplemente paralela a la diversidad de los productos, a una división basada en la fragmentación del proceso de trabajo conducente a cada producto. Es posible, por tanto, una mayor polarización de las cualificaciones. Por otra parte, la existencia misma de la organización genera nuevas necesidades de cualificación por varios motivos: primero, porque a las relaciones con las cosas o con los clientes previamente implicadas en el proceso productivo añade toda la problemática de las relaciones internas, técnicas y/o sociales, entre los que participan en él, es decir, porque a la gestión de los recursos materiales se añade ahora la de los recursos humanos; segundo, por cuanto la existencia misma de la organización genera una cantidad mayor de información: descendente, que debe ser concretada, adaptada y transmitida, si se quiere que llegue a su destino y cumpla su cometido, y ascendente, que debe ser valorada, analizada, filtrada y sintetizada, si se quiere evitar el colapso en su funcionamiento; tercero, porque, si un objetivo esencial de la organización, en cuanto sustitutivo del mercado, es el uso de la autoridad para reducir la incertidumbre mediante la coordinación consciente de las actividades, el conocimiento es a su vez un medio esencial para reducir las incertidumbres derivadas de factores externos. En suma, la organización añade al mercado necesidades nuevas de cualificación, antes no presentes, al mismo tiempo que facilita una polarización de las cualificaciones ya antes necesarias, todo lo cual conduce a un reforzamiento del papel de conjunto de las cualificaciones (de las diferencias de cualificación) como instrumento de explotación y como factor de clase.

PRIVILEGIO Y CATEGORIAS SOCIALES

Las relaciones de explotación no agotan, ni mucho menos, las formas de desigualdad social, ni siquiera las más relevantes. Junto a ellas hay que situar, al menos en el mismo plano de importancia y probablemente por delante de ellas, las relaciones de privilegio. Entendemos por tales las que dividen a las

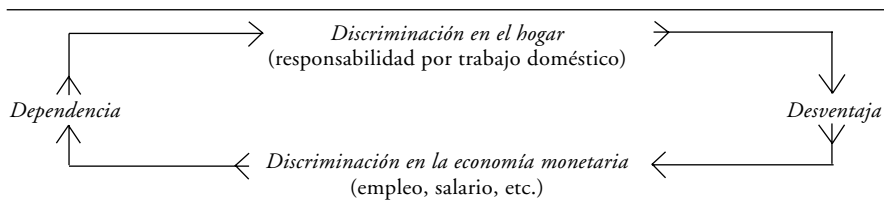
personas por rasgos adscriptivos como el género, la edad, la raza, la lengua, la religión o la nacionalidad. Una característica general de estas desigualdades es que pueden ser consideradas como proyecciones sobre las redes voluntarias —organizaciones y mercados— de otras que tienen su origen y su escenario propio en las redes inclusivas —hogares y estados—, y que en ocasiones pueden incluso haber perdido vigencia en éstas, pero conservarla todavía en aquéllas. Los más elementales de estos privilegios, y sin duda los más tratados por la sociología, son los de género y étnicos, normalmente estudiados bajo el capítulo de la discriminación, la estratificación, las minorías, las subculturas, etc. Aquí añadiremos otros conflictos menos obvios, como los generacionales y los comunitarios, y en la sección siguiente explicaremos con más detalle el sentido de englobarlos con aquéllos bajo conceptos como los de privilegio y categoría.

La desventaja de las mujeres en el mercado de trabajo es un asunto de sobra conocido: acceden con mayor dificultad, ocupan peores empleos, reciben una menor retribución, etc. Si nos atenemos a los factores de clase mencionados en la sección anterior, podemos afirmar de manera general que acceden menos a la propiedad, a la autoridad y a la cualificación (en todo el mundo si entendemos ésta como cualificación del puesto, y en la mayor parte todavía si la entendemos como cualificación personal). Sobre ellas se acumulan toda una serie de desventajas de segundo orden en el mercado de trabajo: jornada de tiempo parcial, contratación temporal, economía irregular, empleos sin oportunidades de promoción, subempleo con arreglo a la cualificación, etc.; y, por supuesto, la posibilidad de exclusión absoluta: paro regular, de larga y de muy larga duración, abandono de la actividad. A esto se añaden otras desventajas asociadas, como la inferioridad de sus prestaciones sociales contributivas, la dificultad en la obtención de créditos o una orientación escolar y profesional sesgada.

La que sostenemos aquí, compatible con buena parte de las teorías al uso pero no con todas, es que la posición de la mujer en el mercado de trabajo sólo puede comprenderse en función de su posición en la esfera doméstica, y viceversa. Dicho de otro modo, que es en la *articulación* entre la esfera doméstica y el mercado de trabajo, entre el hogar, de un lado, y los mercados y organizaciones, de otro, entre el modo de producción doméstico y los modos de producción mercantil, capitalista y burocrático, donde se sitúa el mecanismo de los privilegios negativos de la mujer en ambos terrenos. Porque tienen que ocuparse de las tareas domésticas, las mujeres compiten con los hombres en una situación necesariamente de desventaja, lo que las conduce a peores empleos, etc.; porque sólo encuentran peores empleos, etc., no logran salir de la situación de dependencia económica de sus cónyuges, lo cual las obliga a seguir ocupándose de las tareas domésticas⁵.

⁵ Que la subordinación en el hogar y la segregación en el mercado de trabajo se refuerzan mutuamente es un lugar común al que se puede llegar de manera simplemente intuitiva, pero quien mejor lo ha expuesto ha sido Hartmann.

CUADRO 8

Los privilegios de género

No necesitamos discutir aquí si las mujeres son explotadas *por los hombres* en el hogar, en la economía monetaria o en la suma de ambos. Lo sean o no, podemos caracterizar su situación en ambas esferas como de privilegio negativo, en cuanto que no son necesariamente situaciones que impliquen transferencia de excedente, sino simplemente, o más allá del problema de la explotación, una seria limitación de sus oportunidades. En la economía monetaria consisten en lo que convencionalmente llamamos discriminación: aun cuando no les esté vedado llegar a posiciones ventajosas o explotadoras, tienen unas probabilidades mucho mayores de ir a parar a posiciones desventajosas o explotadas. En la economía doméstica, en que si alguien ha de permanecer dentro y sacrificar sus oportunidades fuera, ese alguien será la mujer; si sólo uno puede salir o permanecer fuera, ese uno será el hombre; y, si ambos trabajan fuera, la mujer seguirá siendo responsable, con ayuda o sin ella, de las tareas domésticas.

Los privilegios generacionales son un asunto bastante menos claro, pero no es difícil constatar que tanto los jóvenes (digamos que entre los 16 y los 24, incluso los 29 años, pero no hay nada sagrado en estas cifras) como las personas maduras (a partir de los 50 y pocos años) registran en la actividad económica extradoméstica desventajas similares o comparables a las de las mujeres. Además, podemos considerar las edades mínima y máxima para trabajar como normas protectoras, pero también como normas excluyentes (los 16 y los 70 años pueden valorarse hoy como barreras protectoras, pero la prolongación incesante de la escolaridad, o los mínimos de edad más elevados para algunas profesiones, y los 65 como excluyentes). Lo importante, sin embargo, es que hay un período de juventud, en el que el individuo ya ha desarrollado lo fundamental de sus capacidades de cara al trabajo, y un período de madurez, en el que todavía conserva lo esencial de las mismas, en los que, pese a ello, se encuentra en una posición de sistemática desventaja⁶.

⁶ Hay mucha literatura empírica sobre las diferencias entre los grupos de edad, pero muy poco análisis de fondo y, en particular, poca inclinación a considerarlas como una forma de privilegio o discriminación. No obstante, para el caso de los jóvenes sobresale el trabajo de Osterman, y para el de los trabajadores maduros los de Guillemard.

Las características de estas desventajas son bastante parecidas a las que ya fueron enumeradas sintéticamente para el caso de las mujeres, por lo que resulta innecesario detenerse de nuevo en ellas. Una diferencia básica entre los jóvenes y los maduros, de un lado, y las mujeres o cualquier otro colectivo negativamente privilegiado, de otro, es que la pertenencia a aquéllos es transitoria (para bien y para mal) y a éstos definitiva, pero eso no debe impedirnos referirnos a ellos como grupos, aun cuando las personas entren y salgan de ellos por el mero transcurso del tiempo. Tanto más cuanto que todo parece apuntar hacia un aumento de la importancia de estos privilegios y de los tramos de edad correspondientes: la juventud (y, a su zaga, la niñez) se prolonga paulatinamente a través del aumento de la escolaridad y de diversos cambios culturales, postergando más y más la incorporación a la vida adulta, y las desventajas de los jóvenes, sobre todo en el acceso mismo a la vida activa, parecen agravarse con especial facilidad al menor giro negativo de la economía (siendo los que están fuera, o los últimos que han llegado, son también los más vulnerables); la madurez (tercera edad) se adelanta por efecto del mantenimiento de las políticas de jubilación y su implementación más o menos forzosa, así como de un conjunto de medidas que la anticipan de hecho (jubilaciones prematuras, despidos pactados, prestaciones por desempleo que descartan otro trabajo, etc.), y se prolonga ganando terreno a la vejez estrictamente dicha (cuarta edad) como consecuencia de los avances en la higiene, la salud pública y la medicina y de la mejora en las condiciones de vida y trabajo. Aunque inspirado en y limitado por él, el ciclo de vida socioeconómico se separa del ciclo psicofísico al amplificar algunas etapas en detrimento de otras, en concreto las etapas de dependencia (juventud y madurez, añadidas a infancia y vejez) a costa de las de plena participación (adulthood).

Sin duda, el motivo principal de los privilegios negativos de las personas jóvenes y maduras reside en la escasez de los bienes sociales demandados, en particular de los empleos, escasez cuyas causas habría que buscar, a su vez, en la estructura general de la economía. En consecuencia, este problema de *reparto del trabajo* se agravará en los períodos de estancamiento o recesión económicos y se aliviará en los de expansión. Sin embargo, la escasez de puestos de trabajo no explica por qué han de sufrirla preferentemente los jóvenes y los maduros, en vez de los adultos, los ricos, las familias numerosas, los sosos o los que perdieron las últimas elecciones. La explicación sólo puede estar en la proyección de los estereotipos asociados a la edad, y más concretamente generacionales, del ámbito del hogar al de la sociedad global. Lo que encontramos en éste es lo mismo que ya habíamos visto en aquél: la sucesión de las generaciones. La diacronía entre los ciclos reproductivos de las distintas unidades familiares hace que todas las edades se encuentren con todas, pero no cambia las cosas. Puede que aquí sea un ciudadano de veintisiete años el que ocupa directamente el puesto que deja vacante otro de sesenta y cinco, mientras allá se coloca uno de veinte y pierde su empleo, sin aparente relación entre ambos, otro de sesenta; que tal grupo ocupacional se retire desde los cuarenta y tal

CUADRO 9

Los privilegios de edad

<i>Etapa de la vida</i>	<i>Relación generacional</i>		<i>Amplitud del período</i>
	<i>Biológica</i>	<i>Social</i>	
Niñez	Incapacidad	Dependencia	Creciente
Juventud	Maduración	Incorporación/ postergación	Creciente
Adulterez	Plenitud	Plenitud	Decreciente
Madurez	Decadencia	Desvinculación/ exclusión	Creciente
Vejez	Incapacidad	Dependencia	Decreciente

otro no lo haga hasta lo setenta, o que hoy se jubile anticipadamente a una gran proporción de trabajadores mientras que ayer se les animaba a continuar hasta el límite de sus fuerzas: el resumen del proceso sigue siendo, de todos modos, que los abuelos se van y los nietos entran, o sea, que cada generación deja paso a la subsiguiente, o incluso a la siguiente. En tiempos de abundancia tal vez todo se desarrolle al gusto de todos, pero en tiempos de penuria surge el conflicto, aunque no sea directo.

Las desigualdades étnicas nos devuelven a un terreno más familiar, pero no menos complejo. En el plano puramente descriptivo volvemos a encontrarnos con los mismos tipos de desigualdad ya apuntados para el caso de las mujeres. Pueden añadirse otros, relacionados no ya con las redes voluntarias sino también con las inclusivas, hogares y estados: el rechazo del connubio y la comensalidad, la segregación residencial, la privación o limitación de derechos políticos y sociales, la exclusión de la vida comunitaria.

Habitualmente entendemos por desigualdades étnicas las asociadas a la raza, la nacionalidad, la lengua o la religión. De manera más general pueden considerarse así las que separan a individuos pertenecientes a distintas culturas, aunque con ello se plantea de inmediato el problema de definir qué es una cultura y, peor aún, dónde empieza una cultura y termina otra, o sea el problema de las fronteras o líneas de demarcación entre culturas⁷. No cabe discutir la relevancia real o simbólica de los factores étnicos típicos: la raza es o pasa por

⁷ La opción por la (auto)adscripción como elemento determinante de la etnicidad, frente al contenido de la cultura, se identifica hoy con Barth, pero es justo decir que se encuentra ya en Weber.

ser, según los casos, un elemento biológico sobre el que puede levantarse cualquier fantasmagoría social, la nación es la comunidad misma, la lengua es el vehículo de comunicación y la religión en nuestra moral y nuestro presunto contacto con el más allá. Pero ¿qué es una raza: la caucásica, la blanca, la aria, los vascos, los Junkers...? ¿Cómo es que japoneses y chinos, separados y en conflicto por miles de años, son fundidos como «asiático-americanos» al otro lado del Pacífico? ¿Por qué la lengua es un serio problema en Bélgica pero no en Suiza, y católicos y protestantes se matan mutuamente en Irlanda pero no en Alemania o Francia? ¿Hay que considerar como grupos étnicos a ingleses e italianos en América pero no en Europa?

El privilegio étnico tiene en común con cualquier otra fórmula de privilegio ser un instrumento en la lucha por los recursos económicos y otros bienes sociales deseables, pero nuestro problema es explicar por qué esos factores citados se convierten en divisorias entre individuos y entre grupos humanos. Una vez más, buscaremos la explicación en la relación con otra red social inclusiva, en este caso el estado; pero, al hacerlo, encontraremos que los elementos esenciales de éste, territorio y pueblo, sólo en ciertas circunstancias se combinan para dar lugar al problema étnico.

El espacio y el tiempo son las dimensiones por las que discurre la vida humana. De manera abstracta podemos referirnos a ellas en metros o en días, pero desde la perspectiva de la experiencia social individual el espacio cobra sentido como escenario de la interacción, y el tiempo como historia de la misma. En la mayoría de los casos el alcance de estas delimitaciones es muy reducido: el vecindario más próximo y las generaciones anteriores y posteriores más cercanas, fuera de los cuales los contactos son esporádicos (o al menos lo fueron hasta no hace mucho; no obstante, casi siempre ha habido una minoría cosmopolita y con linaje, es decir, un grupo menos limitado en las dos dimensiones). Lo que amplía nuestro horizonte es, más o menos invariablemente, la existencia de alguna forma de poder político que vincula espacios débilmente conexos y encadena períodos más allá de la memoria individual. Este poder político, cualquiera que sea su figura concreta, transforma, por un lado, el espacio, la tierra, en territorio, y reúne a los que se encuentran en él en una *comunidad*; por otro, convierte a la población en pueblo y, con ello, el tiempo en historia, haciendo de quienes resultan cogidos en esa red una *etnia*.

Tanto el corte espacial o geográfico que supone la delimitación de un territorio como el corte temporal o histórico que implica el señalamiento de un origen son particiones arbitrarias. Pueden resultar favorecidas por discontinuidades en el espacio (las fronteras naturales) o en el tiempo (los acontecimientos históricos), pero, para fijarse como divisorias, estabilizarse y desencadenar sus efectos, necesitan generalmente algo más, y ese algo no es otra cosa que la organización del poder, la comunidad política, el estado. Por qué las doce tribus de Israel dieron lugar a una etnia en vez de una docena, o por qué la frontera francoalemana se estableció en el Rhin y no en el Mosela son preguntas que no pertenecen a la genética ni a la orografía, sino a la geopolítica y a la

CUADRO 10

Comunidad, etnia y nacionalidad

historia. Es el estado el que da vida y sentido a la comunidad, más allá del entorno inmediato, y a la etnia, más allá del parentesco visible (o es a través del estado como logran alcanzarlo una y otra, pues aquí no se discute sobre la anterioridad del huevo o la gallina, sino si el huevo es de gallina). En la medida en que el poder político se organiza en ámbitos territoriales crecientes o decrecientes (estado, región, municipio), puede dar lugar a comunidades superpuestas y a los correspondientes sentimientos. En la medida en que unas entidades políticas sustituyen a otras en el tiempo, también pueden surgir identidades étnicas sucesivas (hispano, latino, blanco).

Cuando la comunidad y la etnia coinciden, cuando el grupo humano comparte tanto un territorio (aunque no esté sólo en él) como un origen común (aunque sea imaginario), estamos ante la *nacionalidad*. Si el grupo posee además un estado propio, nos hallamos ante una *nación*⁸. En el pasado de cualquier etnia encontramos al estado, aunque no lo encontremos en su presente; y también en el hoy de cualquier comunidad, aunque sea en la figura mitigada de los mesogobiernos, la administración territorial delegada, etc. El estado puede abarcar, en principio, cualquier ámbito espacial y cualquier agregado humano, y a la larga hacer de cada uno de ellos una comunidad y una etnia a no ser que otras comunidades y otras etnias, originadas o consolidadas en formas estatales anteriores, lo impidan haciendo inviable el estado mismo.

⁸ Es obvio que mucha gente preferiría llamar «nación» o «nación sin estado» a lo que yo llamo «nacionalidad», y «estado» o «nación-estado» a lo que yo llamo «nación», pero he preferido reservar el término «estado» para la organización política propiamente dicha y sólo para ella.

Naciones, nacionalidades, comunidades y etnias son, todas ellas, colectivos humanos que puedan entrar y a menudo entran en pugna por recursos económicos, ventajas sociales, etc. Si se trata de naciones, nos hallamos ante un conflicto internacional (en un sentido amplio, no necesariamente militar). Si interviene una nacionalidad que no es una nación, o sea, que no posee un estado propio, estamos ante la denominada cuestión nacional. Si lo que intervienen son comunidades no étnicas, de base puramente territorial, estaremos ante lo que suelen llamarse desigualdades regionales o territoriales, aunque aquí parece más adecuado referirse a un conflicto comunitario⁹. Finalmente, si lo que intervienen son etnias que no actúan sobre una base territorial, es decir, que no son al mismo tiempo comunidades (ni mucho menos, por consiguiente, nacionalidades o naciones), se trata de un problema exclusivamente étnico. Una etnia sin base territorial es un *grupo étnico*.

Un pueblo, o una parte del mismo, que carezca de un territorio específicamente suyo es lo que nos coloca ante el problema propia y estrictamente étnico; es decir, ante la existencia de un grupo de personas que son tratadas formalmente de manera individual, pero que en realidad sufren una discriminación grupal. (Nótese que, a estos efectos, resulta por entero indiferente que tales personas tengan o no conciencia de grupo y de qué tipo sea ésta.) Lo que la sociología denomina habitualmente (aunque no siempre) problema étnico no es en realidad más que una especialidad del mismo: aquella en la que el colectivo étnico no es al mismo tiempo una comunidad ni, por tanto, una nacionalidad o nación; en otras palabras, el problema étnico se estudia normalmente en el contexto de una sociedad abierta, o sea, de un estado democrático y una economía de mercado. Entonces, y sólo entonces, puede ser considerado como otra forma de privilegio, equiparable a los asociados al sexo o la edad.

Puede suceder que este grupo de población se encuentre en su propio territorio originario, como ocurre con las *minorías nativas* (indios norteamericanos, aborígenes australianos o brasileños...), incluso *mayorías nativas* (indios en buena parte de América Latina, negros en Sudáfrica...), o con las *minorías residuales* (húngaros en Rumanía, alemanes en Hungría, rusos en los países bálticos). En el primer caso, una población que hacía un uso poco intensivo del territorio (generalmente sociedades de cazadores-recolectores u hortícolas) ha sido desplazada por la colonización. En el segundo, una población más densa (a menudo una sociedad agrícola) ha sido en parte desplazada y en parte forza-

⁹ En esta línea podrían entenderse teorías económicas como las del «desarrollo desigual», el «intercambio desigual», la «(nueva) división internacional del trabajo», las «naciones proletarias», la «dependencia», etc., que también han sido aplicadas a las relaciones entre territorios interiores al estado, sobre todo las nacionalidades. El estudio de las regiones sin una identidad nacional o las simples entidades locales, en cambio, se ha hecho en un tono mucho más neutro y gris. Todo esto suele referirse a los mercados mundiales de capitales y mercancías, pero podríamos considerar la inmigración como la otra cara de lo mismo, el mercado internacional de fuerza de trabajo, tal como lo ha hecho, por ejemplo, Castles. Y habría que añadir, en fin, las relaciones no de mercado: guerras, ocupaciones, anexiones, esclavitud y trabajo forzado, etc.

da a trabajar para los colonizadores. En el tercero, cambios en las fronteras entre estados colindantes han dejado tras de sí residuos más o menos importantes de población fuera del territorio de su viejo estado. Podríamos considerar estas formas de dominación étnica como secuelas, en todo caso, de la lucha por el territorio, a la que en un caso (mayorías nativas) se añade normalmente la pugna por el control directo o indirecto del trabajo ajeno (trabajo forzado en la colonización española de América, reservas de mano de obra en Sudáfrica).

O puede suceder que el grupo se encuentre fuera de su territorio originario, bien por haberse o haber sido desplazado fuera de éste o por carecer incluso de un territorio-estado de referencia. Esto es lo que ocurre con los *trabajadores forzados* (negros en Estados Unidos, el Caribe y Brasil, asiáticos en toda América), los grupos de *inmigrantes laborales* (magrebíes en la Europa mediterránea, chicanos en los Estados Unidos, turcos en Alemania, indios occidentales en el Reino Unido y un largo etcétera) y los *pueblos-paria* (judíos, gitanos). En el primer caso se trata de grupos que fueron arrancados de su lugar de origen y llevados a otro con el empleo directo de la fuerza (trata de esclavos) o sometidos a un régimen de casi servidumbre (contratos de enganche, colonato). En el segundo, de grupos que lo han abandonado temporal o definitivamente huyendo de la pobreza, o de la simple falta de oportunidades, a menudo siguiendo el camino inverso al que hicieron los colonizadores. En estos dos casos ya no entra directamente en juego el control del territorio, sino simplemente el del trabajo, bien sea mediante el empleo de la coerción, bien a través del simple juego de las fuerzas económicas. En el tercer caso nos encontramos ante pueblos sin siquiera un territorio real de referencia (los gitanos en todo momento y los judíos hasta 1949), que pueden reunir alguna otra condición que los haga candidatos al papel de chivo expiatorio, por ejemplo la nega-

CUADRO 11

Colectividades y conflictos

<i>Tipo de colectividad</i>	<i>Elementos integrantes</i>	<i>Tipo de conflicto</i>
Nación	Territorio Pueblo Estado actual	Internacional
Nacionalidad	Territorio Pueblo	Nacional
Comunidad	Territorio	Comunitario
Etnia	Pueblo	Etnico

ción y el sacrificio del mesías en el caso de los judíos o la vida itinerante y las leyes propias en el caso de los gitanos.

Raza, lengua y religión, aun cuando puedan ser los elementos más visibles de unos grupos que, privados de su territorio o dispersos en otros, ya no forman comunidades en el sentido aquí dado al término, son entonces el efecto más que la causa de la diferencia. Las lenguas procedentes de un tronco común (por ejemplo indoeuropeas, germánicas, o latinas) se han individualizado precisamente por su homogeneización en el seno de comunidades políticas (borrando las variantes internas y acentuándose las diferencias externas). Las religiones han sido a menudo oficiales, con la consiguiente persecución de los disidentes, al menos justamente allá donde pueden considerarse divisorias étnicas. La raza, en fin, es un concepto bastante inasible que ha sido utilizado desde para definir inmensos grupos humanos muy heterogéneos en sí mismos (negroides, mongoloides, caucasoides) hasta como sinónimo de nacionalidad (o incluso de linaje, como todavía sucede entre los gitanos); en las relaciones sociales denota simplemente una asociación ideológica entre algún rasgo somático visible y presuntas características culturales, intelectuales y morales, tal vez incluso físicas y trascendentales.

Además de su isomorfismo como mecanismos de desigualdad en la economía abierta (organizaciones y mercados), y de sus raíces análogamente situadas fuera de ésta, en las redes sociales inclusivas (hogares y estados), las relaciones de privilegio presentan algunas otras características, ubicadas en el plano puramente simbólico, que merecen no obstante ser señaladas. Toda forma de privilegio va asociada a algún estereotipo negativo que se aplica al grupo discriminado en contraposición con el paradigma positivo asignado al grupo dominante. Así, en las relaciones de género, la debilidad (física, mental, caracterial) femenina frente a la fuerza masculina; en las generacionales, la inmadurez (*íd.*) de los jóvenes y la decrepitud (*íd.*) de los viejos frente a la plenitud de los adultos; en las étnicas, el primitivismo de los dominados frente a la civilización de los dominadores. En cada una de esas relaciones de privilegio podemos ver una metáfora del puro ejercicio del poder, incluso del mero dominio físico: de la posesión de la mujer, de la potestad sobre el joven, de la muerte del viejo o de la conquista del extranjero.

EXPLOTACION VS. PRIVILEGIO, CLASE VS. CATEGORIA

No existe en nuestras sociedades, de manera general, en las esferas burocrática, capitalista o mercantil, relación de producción alguna que vincule como tales a las mujeres con los hombres, a los individuos pertenecientes a una etnia dominada con los de la etnia dominante o a los jóvenes y a los maduros con los adultos. Lo que define la situación de los grupos desaventajados, discriminados u oprimidos en cada una de estas relaciones es el hecho de ser, en distintos grados, excluidos o postergados en el acceso a la propiedad, a la cualifica-

ción y a la autoridad, es decir, a las «posesiones» necesarias para no pertenecer a una u otra clase explotada, o para formar parte de una u otra clase explotadora. En el límite pueden verse excluidos hasta de la oportunidad de ser explotados, es decir, de realizar una actividad económica no doméstica.

Los privilegios, pues, no son por sí mismos relaciones de explotación. Nuestro argumento consiste, para ser exactos, en que no son relaciones de explotación *en el contexto de unas relaciones económicas abiertas*, es decir, en organizaciones y mercados, o en los modos de producción mercantil, capitalista y burocrático¹⁰. Esto no significa necesariamente que no puedan serlo en

CUADRO 12

Categorías negativamente privilegiadas: algunos rasgos comparados

	<i>Mujeres</i>	<i>Jóvenes</i>	<i>Mad.</i>	<i>Etn.</i>
<i>Incorporación</i>				
Menor acceso a propiedad	Sí	—	No	Sí
Menor tasa de actividad	Sí	Sí	Sí	No
Mayor tasa de desempleo	Sí	Sí	Sí	Sí
Menos acceso a transferencias y servicios	Sí	No	No	Sí
Mayor presencia en pobreza	Sí	No	Sí	Sí
<i>Desigualdades en el empleo</i>				
Más empleo temporal	Sí	Sí	Sí	Sí
Más empleo a tiempo parcial	Sí	Sí	Sí	Sí
Empleos de menor cualificación	Sí	Sí	Sí	Sí
Empleos con menos autoridad	Sí	Sí	Sí	Sí
Segregación ocupacional	Sí	No	No	Sí
<i>Diferencias en ingresos</i>				
Por segregación (interramas)	Sí	No	No	Sí
Por calidad empleo (intra)	Sí	Sí	Sí	Sí
Por autoridad y cualificación	Sí	Sí	Sí	Sí
Por discriminación salarial	Sí	Sí	No	Sí
<i>Derechos limitados en el pasado</i>				
Sufragio	Sí	Sí	No	Sí
Propiedad	Sí	Sí	No	Sí
Otros derechos civiles	Sí	Sí	No	Sí
Al trabajo en general	No	No	No	No
Acceso a ciertas ocupaciones	Sí	Sí	No	Sí

¹⁰ Véase M. F. ENGUITA, «Modos de producción en la sociedad actual», *Política y Sociedad*, 4, 1989.

otros contextos, por ejemplo las relaciones de género en el modo de producción doméstico o las relaciones étnicas en un modo de producción basado en la esclavitud, en una sociedad organizada en castas, etc. Pero esto, más que como una posibilidad, se presenta hoy como una etapa fundamentalmente pasada, aunque no ajena a la posición de algunos de los grupos definidos en las relaciones de privilegio de la sociedad actual.

Hemos elegido para designar este conjunto de situaciones el término «privilegio» porque eso es, más o menos, lo que designa: «Excepción de una obligación, o posibilidad de hacer o tener algo que a los demás les está prohibido o vedado, que tiene una persona por cierta circunstancia propia o por concesión de un superior»¹¹. Aquí lo tomamos en su acepción positiva, como «posibilidad de hacer o tener algo». La «circunstancia propia» no es otra que el género, la generación o la etnia; y el «superior», si hace falta uno, la sociedad o la cultura, cuando no la ley, o sea el estado. El término «privilegio» y sus derivados fueron ya profusamente utilizados por Weber, de hecho para designar casi cualquier forma de desigualdad social. Aquí, sin embargo, no podemos aceptar este uso indiscriminado. Lo que pretendemos es, justamente, distinguir bajo un mismo epígrafe aquellas formas de desigualdad que se basan en, o se asocian a características de los individuos sobre las que éstos no pueden actuar, que no les está dado modificar; vinculadas a lo que la sociología suele llamar *rasgos adscriptivos*.

Pero éstos actúan, no para dar lugar a un sistema cerrado de posiciones, estatus o funciones igualmente adscritos, sino tan sólo influyendo fuertemente en las oportunidades de los distintos individuos de adquirir o acceder a uno u otro estatus, posición o función dentro de un sistema abierto. En definitiva, esos rasgos dan lugar a pretensiones y probabilidades con respecto a las posiciones disponibles. Vale la pena, ahora, recordar las definiciones de «situación estamental» y «estamento» de Weber:

Se llama *situación estamental* a una pretensión, típicamente efectiva, de privilegios positivos o negativos en la *consideración social* (...).

Estamento se llama a un conjunto de hombres que, dentro de una asociación, reclaman de un modo efectivo: *a*) una consideración estamental exclusiva, y eventualmente también *b*) un monopolio exclusivo de carácter estamental¹².

Las personas nacen con distinto sexo, pertenecen a diferentes razas, hablan diversos idiomas, proceden de naciones varias, practican religiones diversas y pasan por sucesivos tramos del ciclo de vida, pero lo que convierte a las diferencias en torno a cada una de esas variables en algo más que diferencias naturales o puramente culturales es el hecho de que sobre ellas se fundamentan *pretensiones* distintas, *típicamente efectivas*, de acceso tanto a la *consideración social*

¹¹ María MOLINER, *Diccionario de uso del español*. El vocablo «privilegio» procede del latín *privilegium*, constituido a partir de *privatum* y *lex*.

¹² M. WEBER, *Economía y sociedad*, México, FCE, 1977⁴, vol. I, pp. 245 y 246.

como, sobre todo, al *monopolio de ciertas posiciones* sociales o, cuando menos, a la *preferencia* a la hora de ocuparlas. Esto es justamente lo que llamamos «privilegio».

No podemos, sin embargo, tomar prestado de Weber el término «estamento» para referirnos a los grupos de género, generacionales o étnicos. Primero y sobre todo, porque haría levantarse a Weber de la tumba, ya que él quiso darle otro significado netamente distinto, y para el cual necesitaríamos un nuevo término si tomáramos prestado éste a tal fin. Segundo, porque el término es moneda corriente en las ciencias sociales con otro significado, no exactamente el que le da Weber: el de los grupos cerrados y adscriptivos definidos por su posición (que podría atribuirse básicamente a su relación con la propiedad, pero que abarca otros muchos aspectos) en la sociedad feudal. Tercero, porque el significado weberiano del término, así como cualquier otro habitual en el lenguaje común o adoptado por las ciencias sociales, es particularmente indiferente a las categorías de género o generación.

En lugar de eso, llamaremos *categorías* a los grupos humanos definidos en torno a las relaciones de privilegio. Como en el caso del término «privilegio», no podemos aducir razones terminantes para emplear el de «categoría», pero sí podemos presentar algunos buenos motivos. Lo esencial aquí es la idea asociada de jerarquía, que sin embargo no está referida a ninguna estructura concreta. Puede decirse que se trata de una jerarquía previa a la incorporación de la persona a la sociedad, o al menos a la economía monetaria. Si la clase social es un resultado, la categoría social es un punto de partida. El término conviene también a nuestro propósito por su ambigüedad, ya que se refiere a la vez a grupos

CUADRO 13

Explotación y privilegio

	<i>Explotación</i>	<i>Privilegio</i>
Concepto de explotación	Marxiano	Weberiano
Consistente en	Extracción de excedente económico	Desigualdad en oportunidades de vida
Elementos	Posiciones	Individuos
Mecanismos	Propiedad Autoridad Cualificación	Género Generación Etnia
Da lugar a	Clases	Categorías
Base y ámbito	Estrictamente económicos	Económicos y extraeconómicos

o agregados reales y a construcciones previas del entendimiento; encaja así con la realidad dual del género, la etnia o la generación, que por un lado designan diferencias sociales, materiales o biológicas, digamos que indiscutibles, mientras que por otro evocan constructos ideológicos que pueden carecer de cualquier fundamento. Por lo demás, el significado habitual del término «categoría» cuando se aplica a los individuos («categoría moral» o «personal», etc.) subraya un sentido expresivo, de identidad individual, que desearíamos conservar.

De hecho, éste no es el primer intento de reunir a los grupos definidos por características étnicas, por la edad o por el sexo bajo un epígrafe común, pero común sólo a ellos, que los diferencie de las clases o de cualesquiera otros colectivos sociales. Los norteamericanos han extendido el concepto de «minoría», empleado originalmente para los grupos étnicos minoritarios, a las mujeres (que son la mitad de la población), a los ancianos (que son minoría, pero una enorme minoría, y a la que termina por pertenecer virtualmente todo el mundo) y a los grupos homosexuales y otros¹³.

Marx y Weber nos han legado dos conceptos muy diferentes de la explotación. Marx identificó ésta con la extracción o transferencia forzosa de excedente económico, mientras Weber lo hizo más bien con la desigualdad sistemática de oportunidades de vida. Puede afirmarse que todos los grupos que ocupan una posición subordinada en las distintas relaciones de privilegio son «explotados» en el sentido weberiano o neoweberiano, es decir, son privados de oportunidades de vida. A ellos les cuadraría mejor, también, la idea de «exclusión» tal como la plantea Parkin, que a las clases sociales. Sin embargo, la característica de no ser «explotados», como tales, en el sentido marxiano, parece razón más que suficiente para situarlos bajo otros conceptos que los de «explotación» y «clase», es decir, para distinguir, como aquí se propone, entre explotación y privilegio, por un lado, y entre clase y categoría, por otro.

Las diferencias sociales vinculadas al género, la generación o la etnia pueden resultar mucho más sangrantes que las determinadas por la simple pertenencia de clase, tanto por cómo se traducen en desiguales oportunidades de vida como por la forma en que afectan a la dignidad personal o por el hecho de que están ligadas a rasgos adscriptivos de los que los individuos no pueden escapar aunque se lo propongan. De hecho, no sólo no pueden escapar a estas categorías sino que, una vez que existen, solamente se puede estar arriba o abajo, sin que exista término medio imaginable. En la jerarquía de las clases sociales siempre es posible estar justo en el medio: no ser ni asalariado ni patrón (ser independiente), ni directivo ni subordinado (ser uno su propio jefe), ni sobre ni infracualificado. Más aún: todas las categorías intermedias que se sitúan, de hecho, en la parte inferior de la jerarquía, pero que combinan en diferentes dosis elementos de ambos extremos de ésta (por ejemplo, propie-

¹³ Ha habido diversos intentos de equiparar y combinar varios criterios de estratificación de manera no puramente enumerativa, y el trinomio clase-género-raza es hoy ya tópico, pero vale la pena destacar los trabajos de Lenski y Parkin.

tarios que son también arrendatarios o deudores, empleados fundamentalmente subordinados, pero con alguna autoridad sobre alguien, trabajadores con poca cualificación, pero con algo más que el mínimo) pueden edulcorarse reequilibrando imaginariamente sus elementos hasta compensarlos. De ahí esa inmensa «clase media» subjetiva que todo lo invade: siempre hay otro que está peor, alguien con cuya imagen consolarse, y ése es la clase baja. No ocurre así con las categorías formadas en torno a rasgos adscriptivos asociados, sobre todo si van asociadas a diferencias biológicas: con la excepción parcial de la edad, que puede disimularse hasta cierto punto (hay toda una industria en torno a ello), no hay categorías intermedias entre varón y hembra, blanco y no blanco, etc. O, en la medida en que las hay, pueden implicar desventajas aún mayores. Precisamente por todo esto, las diferencias de género, generacionales o étnicas presentan un componente expresivo mucho más pronunciado que el de las diferencias de clase, al menos a medida que en el discurso social desaparecen barreras que siguen vigentes en la práctica, traduciendo así las identidades e imágenes de sí colectivas en identidades e imágenes de sí individuales, de las que cada cual debe considerarse responsable.

El hecho de que hablemos de privilegios en una economía abierta no debe hacernos olvidar, por otra parte, que hasta hace muy poco, los grupos «negativamente privilegiados» que aquí consideramos han estado sometidos también a restricciones e imposiciones legales específicas, de algunas de las cuales aún quedan restos. En realidad, hablar de privilegios *de hecho* es, si nos atenemos al significado estricto del término, un abuso, pues su función original era precisa-

CUADRO 14

Clases y categorías sociales

	<i>Clases</i>	<i>Categorías</i>
Basadas en	Explotación	Privilegio
Fronteras	Abiertas	Cerradas
Pertenencia	Adquirida	Adscrita
Alcance de la división	Limitado	Exhaustivo
Tipo de jerarquía	Semigradual	Dicotómica
Movilidad social	Presente	Ausente
Forma de acción predominante	Instrumental, económica	Expresiva, cultural
Que involucra	Interés	Identidad

mente la de designar una situación *de derecho*. No obstante, sirve para traer a colación, justamente, una característica de todas las relaciones de privilegio: la de tener *un pasado legal, y a veces algún presente*. En distintas formas y grados, las mujeres han sido excluidas de la propiedad, han carecido del derecho al sufragio, han dependido de la autorización de sus maridos para obtener un empleo o para enajenar bienes, han estado formalmente excluidas de ciertos empleos, etc. Los miembros de las minorías étnicas (y de alguna mayoría) han sido víctimas de la denegación o el recorte de todos esos derechos y, frecuentemente, incluso privados de la ciudadanía misma. Los jóvenes han visto recortados esos mismos derechos hasta edades que guardaban muy poca relación con cualquier criterio de madurez (aunque podamos conceder que hoy, la edad mínima para trabajar y votar, por ejemplo, parece razonable) y los viejos los ven hoy en ciertas esferas (la jubilación obligatoria).

Cabe preguntarse, entonces, por qué designarlas como relaciones de «privilegio», una expresión que parece dotada de menos fuerza enunciativa y moral que la de «explotación», al menos en la sociología. Una razón ya se ha apuntado: son desigualdades basadas en, o asociadas a, rasgos adscriptivos, y no carece de interés separarlas de las que no lo están. Pero la segunda y más importante es que, como tales, *no son relaciones de explotación*, aunque para la inmensa mayoría de las personas atrapadas en ellas sean un billete sin regreso hacia ésta. Desde la perspectiva de la desigualdad social, lo esencial de ser hombre o mujer, miembro de la etnia dominante o dominada, joven, adulto o viejo, es el distinto nivel de oportunidades de ir a parar por uno mismo a una clase explotadora o explotada, y ello tanto a través del mercado como a través de las organizaciones, es decir, a través de ambos. En el límite, la carencia de oportunidades incluye la posibilidad de ser estrictamente excluido de cualquiera de esas posiciones, eventualidad no simplemente teórica sino muy real para millones de personas. Podríamos decir, pues, que la relación de privilegio es una relación de «explotación weberiana» (diferentes oportunidades) que se superpone a la «explotación marxista» (transferencia de trabajo excedente), mejorando las probabilidades de los positivamente privilegiados de convertirse en explotadores (o, cuando menos, en explotados pero incorporados) y doblando las de los negativamente privilegiados de convertirse en explotados (o, en el peor de los casos, en excluidos).

Las relaciones de producción y distribución estradomésticas, en definitiva, generan un conjunto de «lugares», como diría Poulantzas, o «posiciones», como lo harían los funcionalistas, pero se trata de casillas vacías en cuyo frontispicio no está escrito en modo alguno el nombre de sus ocupantes. Las relaciones de privilegio y las categorías genéricas, generacionales y étnicas, por el contrario, no determinan el tipo de posiciones disponibles, pero sí quiénes serán los individuos que ocupen las posiciones existentes, o qué tipo de individuos serán estos (pero las categorías de género, generación y etnia no están solas en este cometido: la clase social de origen, adscrita, funciona asimismo como factor determinante de la clase social de destino, adquirida).

RESUMEN

Se propone un marco general para la interpretación de las desigualdades sociales según el cual éstas, o las más relevantes de éstas, se configuran en torno a redes económicas de carácter inclusivo (hogares y estados) o voluntario (organizaciones y mercados). Organizaciones y mercados movilizan los medios de producción, la fuerza de trabajo y la ciencia y la técnica, y el control diferencial sobre estos factores toma respectivamente la forma de propiedad, autoridad y cualificación. Hogares y estados son el origen de las diferencias genéricas y generacionales, los primeros, y comunitarias y étnicas, los segundos. En la economía abierta, formada por organizaciones y mercados, la propiedad, la autoridad y la cualificación sirven de base a relaciones de explotación (transferencia de excedente) y dividen a la sociedad en clases, mientras que el género, la generación y la etnia sirven de base a relaciones de privilegio (oportunidades desiguales) y la dividen en categorías.

ABSTRACT

A general frame is proposed for the interpretation of social inequalities, according to which these, or those most relevant among them, take shape around economic networks whether inclusive (households and states) or voluntary (organizations and markets). Organizations and markets mobilize means of production, workforce and science and technology, and the differential control on these factors takes respectively the form of ownership, authority and qualification. Households and states are the origins of gender and generational differences, the first one, and communitarian and ethnic differences, the last one. In the open economy, constituted by organizations and markets, ownership, authority and qualification serve as a basis for exploitation (surplus transfer) and divide society into classes, while gender, generation and ethnics serve as a basis for privilege (unequal opportunities) and divide it into categories.