

Propiedad, autoridad y cualificación en el análisis de las clases sociales

Mariano F. Enguita

La teoría de las clases sociales ha venido debatiéndose de forma recurrente en torno a la importancia relativa de la propiedad, la cualificación y la autoridad en la configuración de éstas, al menos hasta el punto en que pueden entenderse como categorías objetivas, con independencia del problema de su eventual configuración como agentes sociales activos. No es difícil asociar el énfasis en una u otra a algunos autores clásicos de la sociología: Marx hizo girar todo su análisis de las clases en torno a la propiedad; Weber trató en relativo pie de igualdad la propiedad y la cualificación, pero la sociología posterior inspirada en él ha subrayado especialmente el papel de esta última; Dahrendorf intentó reducir las clases a las relaciones de autoridad. Ninguno de ellos fue insensible a los otros factores, pero, o bien intentó reducirlos al elegido como primordial o bien los dejó de lado en el análisis de las clases.

Así, Marx fue altamente consciente de la relevancia de la autoridad (como lo muestran sus críticas de la división manufacturera del trabajo o del papel de la maquinaria) y de la cualificación (como lo indican sus análisis de la diferencia entre trabajo simple y trabajo complejo, o su referencia a una «clase superior de obreros» formada por el trabajo cualificado). No obstante, consideró el desarrollo de ambas como mero epifenómeno de la dinámica de la propiedad, si bien con consecuencias muy distintas: mientras la concentración de ésta traería consigo el reforzamiento de la autoridad en el proceso de trabajo, la sustitución del trabajo por máquinas tendría como consecuencia el reemplazo progresivo del trabajo complejo por trabajo simple. La sociología marxista posterior se ha apartado muy poco de estas dos hipótesis.

Weber trató como factores relativamente autónomos la propiedad y la autoridad, pero la concentración posterior de sus seguidores en los grupos de status como únicos agentes colectivos verosímiles y, tal vez, el empeño en hacer de él «el Marx de la burguesía», o al menos de interpretarlo en contraposición y como una respuesta cerrada a Marx, han hecho que la mayor parte de la sociología weberiana dejara de lado el problema de la propiedad para centrarse, en su análisis de las clases y la estratificación, en el problema de la cualificación: el mejor ejemplo de ello es el enfoque credencialista en sus distintas variantes. Por otra parte, si bien Weber puede ser considerado como punto de arranque del estudio sociológico del poder y la autoridad, lo cierto es que en ningún momento proyectó éste sobre su análisis de las clases sociales (salvo como «poder de mercado»).

Dahrendorf, en fin, presentó la propiedad como



una variante de la autoridad, ejercida sobre las cosas en vez de sobre las personas; podríamos decir como derecho restrictivo sobre las personas (negación de su acceso a la cosa objeto de propiedad) en vez de como derecho prescriptivo (sobre su actividad). Además, se alineó con la teoría de la sustitución de la propiedad por el control de los medios de producción, asignando así un papel primordial a la autoridad propiamente dicha. La cualificación quedaba fuera del análisis, al menos en cuanto factor autónomo, si bien Dahrendorf la consideró siempre como un elemento de movilidad social y la reintrodujo bajo la figura de los «expertos» al clasificar al personal de las asociaciones burocráticas.

En realidad, podemos presentar esto de otra manera. Tanto Marx como Weber hacen descansar su teoría de las clases en la idea de la propiedad. La diferencia estriba en que el primero se centra exclusivamente en la propiedad de los medios de producción, como corolario de lo cual todos los que no poseen tales medios aparecen como no-propietarios. Weber, en cambio, considera también como propietarios a los trabajadores libres, ya que poseen en propiedad su fuerza de trabajo: establecido esto, va de suyo que pueda distinguirse entre éstos según las cualidades de la fuerza de trabajo que posean, lo cual nos aboca directamente a considerar la cualificación.

A pesar de todas sus diferencias, ambos autores coinciden, pues, en localizar a las clases (objetivas: no importa ahora que las denominen simplemente clases, clases económicas, clases en sí o clases sociales...) en el mercado, sea como grupos de propietarios y no propietarios de medios de producción (Marx) o como propietarios de medios de producción y de fuerza de trabajo (Weber, quien a su vez distingue, por cierto, no sólo entre los propietarios de diferentes tipos de fuerza de trabajo, sino también entre los de diversos tipos de medios de producción). La posterior polémica entre marxistas y weberianos sobre si las clases deben ser localizadas en la esfera de la producción o en la del mercado (o «distribución», un concepto inadecuado en el que no me detendré ahora) puede ser, y sin duda es, muy relevante a la hora de estudiar los procesos que llevan a un mero agregado categorial a convertirse o no en un agente social, pero no cuestiona en modo alguno lo dicho. Las «clases» weberianas se localizan netamente en el mercado, y las «clases en sí» marxianas pueden serlo igualmente con independencia de cualquier análisis ulterior de su configuración concreta sobre la base de su experiencia en el proceso de producción.

El análisis de Dahrendorf, en cambio, supone un

escenario nuevo: las clases ya no se delimitan por su lugar en el mercado, en relación a la propiedad, sino por su posición en las «asociaciones de dominación», en la dimensión de la autoridad. En este escenario resulta difícil encajar la pervivencia de la propiedad, que por ello ha de ser simplemente ignorada, reduciéndola al estatuto de una relación residual, o forzada a entrar en una concepción laxa de las asociaciones de dominación como iguales a cualquier escenario de poder, lo cual quita cualquier fuerza a este concepto. La cualificación, a su vez, se convierte también en una categoría incómoda en cuanto que es capaz de constituirse en un factor de estratificación con independencia de cual sea su asociación a la autoridad y/o a la propiedad. Excepto cuando se empeña en presentar la propiedad como una variante de la autoridad, este último concepto significa para Dahrendorf algo muy parecido a lo que Weber denominaba «poder mediante organización» (pero mientras Weber hacía problema de su legitimidad, Dahrendorf simplemente la presume).

Mi propuesta consiste justamente en dejar de considerar mercados y organizaciones como opciones excluyentes a la hora de elegir un escenario para el análisis de las clases. Unos y otras tienen en común ser las redes sociales de las que la humanidad se ha servido para movilizar, asignar, producir y distribuir los recursos económicos de todo tipo más allá de la comunidad doméstica y más acá de la comunidad política; podría decirse que ambas existen en la medida en que las comunidades domésticas son demasiado pequeñas e inespecíficas y las comunidades políticas demasiado grandes y abstractas.

El despliegue de organizaciones y mercados

Durante milenios, la humanidad asignó, movilizó y produjo sus recursos, y satisfizo sus necesidades, a través casi exclusivamente de la trama de la comunidad doméstica. Las organizaciones supradomésticas y los mercados extradomésticos jugaron un papel muy secundario. De hecho, nos engañamos a menudo al dejarnos llevar por caracterizaciones de las formas sociales que se basan precisa y exclusivamente en sus estructuras supra o extradomésticas. Así, cuando hablamos de la sociedad «feudal», de los sistemas «tributarios»

o del «despotismo» oriental nos estamos refiriendo, en realidad, a las características de la punta del iceberg, mientras la masa sumergida de éste continúa constituida por un espeso magma de comunidades domésticas con un alto grado de autosuficiencia. Este abuso no resulta grave si somos conscientes de que estamos calificando esas sociedades por lo que tienen de distintas, a sabiendas de que es mucho más lo que tienen en común. Sin embargo, se convierte en un serio problema si olvidamos esto, es decir, si perdemos de vista el largo y sinuoso proceso de declive de la comunidad doméstica y lo relativamente reciente que es el predominio de las organizaciones y los mercados sobre los hogares.

Organizaciones y mercados son los dos grandes tipos de instrumentos de que la humanidad se ha dotado para distribuir y movilizar sus recursos más allá de las estrechas fronteras de la comunidad doméstica, o de la cooperación entre comunidades inmediatamente próximas. Naturalmente, no nacieron completos, como Atenea armada de la cabeza de Zeus, sino que han sufrido un largo proceso de transformaciones, el que lleva desde los trabajos cooperativos tribales, pasando por el taller artesanal, hasta los modernos servicios públicos y las grandes corporaciones privadas, y del trueque elemental o los mercados episódicos hasta el actual mercado mundial. Hasta ser lo que hoy son, las organizaciones han debido desprenderse de un sinnúmero de elementos patriarcales y paternalistas, relaciones de dependencia personal, etc. Los mercados, por su parte, han debido conectarse entre sí, librarse de restricciones y englobar al trabajo y la naturaleza.

La afirmación de que la humanidad «se ha dotado» de estas tramas sociales no debe tomarse en ningún sentido como alusión a un acuerdo o contrato social, ni a un desarrollo más o menos armónico. La realidad, cualquiera que sea el grado de consenso finalmente alcanzado, es que tanto las organizaciones como los mercados han sido creados, muchas veces, por la violencia, y en el mejor de los casos por la fuerza económica. Sin embargo, aquí podemos dejar de lado este hecho para concentrarnos en la función, común a ambas tramas, de coordinar el empleo de recursos dispersos y en las desigualdades en la distribución del poder y las oportunidades en su interior.

En contra de todas las pretensiones de la economía clásica sobre la propensión al cambio, etc., las organizaciones se desarrollaron antes y más rápidamente que los mercados. Organizaciones son, al fin y al cabo, todas las comunidades políticas que han existido desde que la humanidad superó el estadio de la

horda, y todas ellas han jugado algún papel específico en la producción y distribución de los recursos, al margen de sus funciones políticas, militares o religiosas (si es que éstas eran separables de las económicas). Antes que *homo oeconomicus*, el ser humano se manifestó como *zoon politikon*. También podemos encontrar embriones, tan tempranos como deseemos, de los mercados: desde el llamado trueque silencioso hasta el comercio local en las comunidades de los imperios antiguos. Pero, si las organizaciones jugaron inicialmente, y durante mucho tiempo, un papel secundario en la satisfacción de las necesidades de la mayoría de los miembros de la sociedad, los mercados desempeñaron, durante ese mismo tiempo, un papel absolutamente marginal.

La generalización de los mercados exigió, además del levantamiento de un conjunto de restricciones a las actividades comerciales ya existentes, la conversión de la propiedad condicional en propiedad absoluta, la eliminación del carácter extracomercial de numerosos tipos de bienes (propiedades eclesiásticas, tierras comunales, etc.) y, sobre todo, la separación del trabajo y los recursos naturales, es decir, la conversión de la fuerza de trabajo y la tierra en mercancías.

La generalización de las organizaciones económicas, por su parte (de las empresas colectivas, más allá de la organización político-económica de la comunidad en su conjunto), requirió, además de la ya mentada separación entre el hombre y la naturaleza y entre el trabajo y los recursos, la concentración del capital, el desarrollo de la maquinaria, la intervención creciente del Estado en materia económica y, sobre todo, el sometimiento de los seres humanos a las exigencias de esfuerzo y regularidad del trabajo industrial organizado.

Organizaciones y mercados representan opciones simétricamente opuestas, aunque puedan coexistir y funcionar de manera complementaria, para la movilización de los recursos humanos y materiales. Las organizaciones vinculan directamente a los individuos, convertidos en miembros, y, a través de éstos, a los productos de su trabajo. Los mercados vinculan entre sí a los bienes y servicios, convertidos en mercancías, y, por su intermedio, a sus productores y/o poseedores. Las organizaciones funcionan siguiendo normas administrativas, cualquiera que sea el origen de éstas. Los mercados lo hacen de acuerdo con los movimientos de la oferta y la demanda. Así, las organizaciones buscan el equilibrio *a priori*, como objetivo planeado, y los mercados *a posteriori*, como resultado espontáneo.

Organizaciones y mercados representan también

opciones diferentes, en este caso alternativas, en un segundo sentido. Toda organización productiva o distributiva puede descomponerse en un mercado, y todo mercado puede recomponerse en una organización. Esto no es una simple posibilidad teórica, sino una realidad cotidiana: la privatización y desregulación de ciertos servicios públicos o la desconcentración de ciertas empresas representan la transición de la organización al mercado, mientras la fusión o colusión de empresas antes competidoras o la integración vertical de distintas actividades económicas representan la transición del mercado a la organización.

Organizaciones y mercados son escenarios de poder. Como tales, pueden ser democráticos o no, según aquél esté repartido de forma igualitaria o no. En las organizaciones esto significa que todos los individuos tengan la posibilidad de hacer oír su voz, de influir en las decisiones, es decir, de participar; en última instancia, que tengan la oportunidad de cambiar las normas. En los mercados, que todos tengan la posibilidad de acceder y de optar, o sea, de elegir; en caso extremo, que tengan la oportunidad de abandonar. Pero ni las organizaciones ni los mercados responden plenamente a estos modelos, sino que ambos han conocido evoluciones importantes.

Las organizaciones económicas, que en su mayoría nacieron bajo el poder omnímodo del capital —al menos en términos legales¹— o de un Estado autárquico, se han visto sometidas a una regulación creciente uno de cuyos fines es reconocer ciertos derechos y, en algunos ámbitos y en determinados aspectos, ciertas posibilidades de intervenir en las decisiones a los trabajadores o a sus organizaciones autónomas, los sindicatos. En todo caso, la cultura, la legislación y la costumbre en todos los países de nuestro entorno limitan las prerrogativas de la dirección de la organización y otorgan algunos derechos a todos los miembros de ésta, en ella y frente a ella, por el mero hecho de serlo. Esta es una caracterización muy simplificada de una historia muy compleja, con pasos adelante y pasos atrás, cambios radicales y parones, etc., pero no parece que quepa dudar del signo general del cambio desde el capitalismo manchesteriano hasta el de nuestros días, al menos en la parcela del mundo en que nos movemos. Dicho en breve, las organizaciones, tanto estatales (la administración y los servicios públicos) como capitalistas (las empresas), se han democratizado.

No puede decirse lo mismo de los mercados ni de la institución esencial en que se apoyan, la propiedad privada. Es cierto que las revoluciones burguesas no fueron en ningún caso ese reparto masivo de la pro-

piedad de la tierra que nos presenta la imaginaria republicana y de izquierdas, sino simplemente, en general, la conversión de la propiedad condicional en propiedad absoluta. De los diversos propietarios condicionales, el más fuerte se convirtió en propietario absoluto, lo cual significa que, en la mayoría de los casos, este proceso fue un proceso de expropiación, de expulsión de una gran proporción de los pequeños campesinos, muchos de ellos poseedores de hecho, en favor de la nobleza rural o de nuevos propietarios terratenientes. Pero, aun así, la pequeña propiedad siguió siendo una institución social relevante, minoritaria ya pero todavía masiva y significativa en el conjunto de la población. Incluso llegó a existir una economía de los pequeños propietarios en algunos países de inmigración, como los Estados Unidos, Canadá, Australia o África del Sur, aunque nunca lo hiciera en las viejas naciones europeas ni en las colonias españolas o portuguesas.

Pero la evolución posterior fue siempre la misma, con mayor o menor intensidad: la desaparición sistemática de los pequeños propietarios hasta alcanzar hoy cifras porcentuales de un dígito en los países más industrializados (por ejemplo, los Estados Unidos, Bélgica e Inglaterra) y entre el diez y el veinte por ciento en el resto del mundo noroccidental. Aun admitiendo los distintos ritmos de evolución de las diferentes sociedades nacionales, esto significa que, para la mayoría, el mercado, aparte de un lugar donde adquirir bienes de consumo, es, hoy, no el lugar al que acuden con sus productos, sino aquél al que lo hacen con su fuerza de trabajo. En otras palabras: aunque el mercado siga presentando hoy elementos que ya existían en la Ginebra de Calvino o en la frontera norteamericana de hace dos siglos, su significado para la mayoría de los individuos es distinto, pues no acuden a él, como el burgués de los albores de la edad moderna o el campesino de la conquista del Oeste, en tanto que propietarios de sus medios de producción y del producto de su trabajo, sino en cuanto meros propietarios de fuerza de trabajo más o menos cualificada. El mercado no ha cambiado su forma, pero sí su ámbito y, por ello mismo, su esencia y su significación social: donde antes teníamos esencialmente un mercado de productos, ahora nos encontramos con un mercado que lo es también de capitales y de fuerza de trabajo².

Combinaciones en modos de producción

Las distintas combinaciones posibles entre la presencia y la ausencia de cada una de estas dos redes no domésticas, las organizaciones y los mercados, dan lugar a cuatro tipos de configuraciones económicas que llamaré modos de producción, y cuya naturaleza y relaciones he tratado más detalladamente en otro lugar³. El cuadro siguiente presenta esta idea de una manera sintética.

		Organizaciones	
		No	Sí
Mercados	No	M. P. Doméstico	M. P. Burocrático
	Sí	M. P. Mercantil	M. P. Capitalista

La ausencia tanto de organizaciones como de mercados nos deja con el modo de producción doméstico, la comunidad de subsistencia. Aquí no hay mucho que explicar, pues este resultado va implícito en la definición de mercados y organizaciones como redes que trascienden y relacionan entre sí a las comunidades domésticas. Naturalmente, no significa que en la comunidad doméstica no existan regularidades institucionales, lo que la aproximaría a las organizaciones, ni reglas de reciprocidad, lo que la acercaría a los mercados, sino simplemente que éstas no tienen todavía el carácter rutinario, impersonal y sistemático que las caracteriza fuera de ella.

La presencia de la organización, sin mercado, nos conduce al modo de producción burocrático. Aquí podemos englobar desde los antiguos imperios fluviales hasta las sociedades llamadas «socialistas» hoy en proceso de extinción, pasando por los servicios públicos (en sentido estricto) de las sociedades occidentales. Lo característico es que la relación extradoméstica sea una relación entre las personas, pero burocráticamente organizada, no impersonalizada por medio del mercado ni personalizada como en la comunidad doméstica. Ciertamente, existen enormes diferencias entre un caso y otro: entre la escasa centralidad económica del Estado en los imperios fluviales y la postergación de lo doméstico en los países del Este; o entre el carácter secundario, en la misma economía extradoméstica, de la actividad económica estatal en las sociedades de mercado y su posición exclusiva en las sociedades «socialistas».

La presencia del mercado, sin organización, nos lleva al modo de producción mercantil, es decir, a la economía de mercado en estado puro. Aquí todos son poseedores y/o productores independientes que se relacionan entre sí a través de la compraventa de sus productos. El mercado lo es de bienes y servicios, incluidos capitales (medios de producción o recursos financieros), pero no de fuerza de trabajo. La realidad de este modo de producción no debe confundirse con el panorama de la «producción mercantil simple», «pequeña producción mercantil», o «producción simple de mercancías» dibujado por Marx en contraposición al capitalismo. Una vez que parte de los productores no son ya propietarios de todos los medios que necesitan en su proceso de trabajo, mientras otros tienen más de los que necesitan, el mercado ya no lo es sólo bienes y servicios finales o intermedios, sino también de medios de producción y de crédito, o sea de lo que comúnmente llamamos capital. Continúa sin ser, no obstante, un mercado de fuerza de trabajo⁴.

La presencia de ambas redes, organizaciones y mercados, nos sitúa ante el modo de producción capitalista. Claro que ni unas ni otras son ya lo que en otras combinaciones. La organización es, ahora, organización de la producción, pero no de la distribución (como lo era en el modo de producción burocrático). Es la trama que une entre sí a los distintos componentes de cada unidad productiva, pero no a las diferentes unidades productivas, que se relacionan mutuamente a través del mercado. El mercado ya no lo es tan sólo de bienes y servicios, sino también de fuerza de trabajo.

Ninguno de estos modos de producción es en sí mismo una sociedad, por más importante o exclusivo que pueda ser su papel en ella, sino que cada sociedad es una combinación específica de estos modos de producción. Esto no significa que todas las combinaciones imaginables resulten posibles. Dejando de lado ahora el sustrato doméstico, siempre presente en mayor o menor medida, hemos conocido sociedades cuya economía extradoméstica estaba basada casi por entero en la organización, sin apenas presencia del mercado (las sociedades «socialistas»), pero no al contrario. En nuestro entorno y en el horizonte de futuro divisible todo parece apuntar a diversas combinaciones de los cuatro modos de producción, es decir, a sociedades de dominante capitalista, con un importante y fluctuante sector público, con un sector mercantil nada desdeñable y, por supuesto, con un sustrato doméstico tan relevante como todos los otros sectores juntos.

Escenarios de las relaciones de clase



rganizaciones y mercados, por otra parte, dan lugar a una distribución desigual de los recursos y las oportunidades de vida, y a relaciones de explotación económica (de extracción de excedente económico, o de trabajo excedente) a través del acceso desigual a tres factores: la propiedad, la autoridad y la cualificación. Podríamos considerar estos tres factores, también, como tres tipos de acceso o de poder, que los individuos pueden poseer o no, sobre las cosas, sobre las personas o sobre la información.

La propiedad tiene su escenario en el mercado, la autoridad en la organización, y la cualificación en ambos. Para las dos primeras, tal delimitación no ha estado siempre vigente. Es bien sabido que los cargos públicos fueron en otro tiempo comprados y vendidos, o estuvieron directamente asociados al nacimiento (la monarquía sería un vestigio de esto), lo cual puede entenderse como una forma de *propiedad sobre la organización*. Asimismo, la esclavitud primero, y la corvea y otras formas de trabajo obligatorio después, han sido formas, absolutas o limitadas, de *propiedad sobre las personas*. Por otra parte, los productos del trabajo individual estuvieron gravados por derechos de otras personas no adquiridos de forma contractual, por ejemplo los diezmos y otros impuestos particulares, lo que podría considerarse una forma de *autoridad sobre las cosas*. Y los mercados no siempre han sido mercados libres, sino que las más de las veces han nacido en condiciones de acceso limitado mediante concesiones, franquicias o restricciones gremiales, todo lo cual puede considerarse como formas de *autoridad sobre el mercado*. De todo esto quedan vestigios, pero la tendencia inequívoca, desde los comienzos de la época moderna, y fundamentalmente desde el hito marcado por las revoluciones liberales, hasta hoy, es la separación entre el Estado y el mercado y, por tanto, parcialmente, entre la autoridad y la propiedad.

La cualificación actúa en ambos terrenos, mercados y organizaciones, porque en ambos existen siempre conocimientos necesarios que son, sin embargo, escasos. Con independencia de los diversos procedimientos por los que puede crearse, mantenerse o reforzarse esta escasez, desde el esoterismo religioso, pasando por el aprendizaje gremial, hasta el credencialismo actual, lo cierto es que sólo podría dejar de existir, en un grado u otro, en una economía

y una sociedad estáticas. En el mercado, la cualificación se presenta como valor adicional de la fuerza de trabajo, sea debido a su mayor coste de producción, a su escasez relativa o a ambos. En las organizaciones lo hace como aportación estratégica cuya prescindencia acarrearía elevadas dosis de disfuncionalidad, más elevadas que en el caso del trabajo no cualificado.

El cuadro siguiente resume la presencia o ausencia de los distintos factores de desigualdad en las redes económicas citadas:

	<i>Propiedad</i>	<i>Autoridad</i>	<i>Cualificación</i>
Organización	No	Sí	Sí
Mercado	Sí	No	Sí

Podemos llevar a cabo una operación similar sobre los distintos modos de producción antes mencionados, que, como ya vimos, y con la excepción del doméstico, respondían a las configuraciones: mercado sin organización, organización sin mercado, y organización más mercado.

	<i>Propiedad</i>	<i>Autoridad</i>	<i>Cualificación</i>
M. P. Mercantil ...	Sí	No	Sí
M. P. Burocrático	No	Sí	Sí
M. P. Capitalista ..	Sí	Sí	Sí

La sociedad actual presenta, en su conformación sincrónica, todas las etapas de su evolución: comunidad doméstica y política, producción independiente y capitalista para el mercado. Naturalmente, ninguna es ya pura y simplemente lo que fue en otro momento ni lo que hubiera sido abandonada a su particular dinámica, aunque conserve algunos de sus rasgos más peculiares. En todo caso, cada una presenta una serie de características propias, si bien éstas derivan tanto del pasado como de su presente relación con otras esferas de la sociedad global, tanto de su lógica interna como de su engarce con otras dinámicas que se desenvuelven a su alrededor.

Por una teoría pluralista de las clases

He destacado tres factores en la formación de las clases sociales: primero, la propiedad privada de los medios de producción; segundo, la posesión de cualificaciones; tercero, la posición de autoridad⁵. Sobre estos tres factores intentaré fundamentar una teoría general de las clases, admitiendo, por tanto, la posibilidad y la necesidad de una concepción pluralista de las clases sociales en un doble sentido. En primer lugar, al admitir una pluralidad de factores en su formación, lo que no hacían ni Marx ni Dahrendorf, por reducirse, respectivamente, a los criterios únicos de la propiedad privada de los medios de producción y la autoridad en las asociaciones de dominación, pero sí Weber, al tomar en cuenta la propiedad y la posición de mercado. En segundo lugar, al admitir la posibilidad teórica y la realidad práctica de una confluencia no jerárquicamente coordinada de esos factores sobre un mismo individuo y, por tanto, la necesidad de que pertenezca a varias clases y ocupe en ellas, alternativamente, posiciones dominantes o dominadas, explotadoras o explotadas; esto no era admitido por Marx, que además de presentar un criterio de clase reduccionista postulaba la concentración sobre un mismo grupo social, el proletariado, de todas las carencias conducentes a situaciones de explotación y dominio: expropiación de los medios de producción, sometimiento al despotismo fabril y descualificación; sí lo era, en cambio, tanto por Weber, al combinar distintos criterios de formación de las clases, como por Dahrendorf, al aplicar un mismo criterio a distintos ámbitos de la vida social de los individuos.

El orden de presentación: propiedad, cualificación y autoridad, no implica necesariamente idea alguna

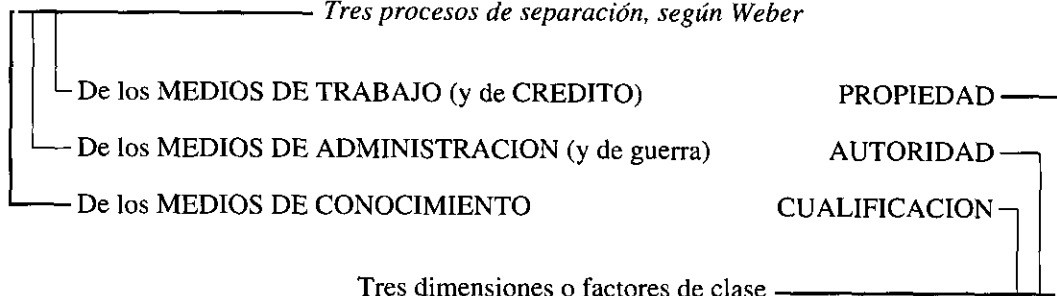
de importancia jerárquica, pero tiene algún sentido: por un lado, es el orden en que han entrado en la consideración de la sociología dichos factores, y no solamente por su vinculación a los sociólogos citados; por otro, creo que responde también a la relevancia que la mayoría de la comunidad sociológica les otorga en el análisis de las clases, pues poca gente discute el papel de la propiedad, mucha acepta el de la cualificación y alguna el de la autoridad. Personalmente, pienso que, si hubiera que ordenarlos por su peso relativo en las relaciones de explotación y dominación, la secuencia sería ésta: propiedad, autoridad y cualificación.

Esto nos lleva, como casi todo intento comprensivo de dar cuenta de las clases sociales, a Weber:

Ese fundamento económico decisivo, o sea la «separación» del trabajador de los medios materiales de trabajo—de los medios de producción en la economía, de los medios bélicos en el ejército, de los medios materiales administrativos en la administración pública, y de los medios monetarios en todos ellos, de los medios de investigación en el instituto universitario y en el laboratorio— es común, como tal fundamento decisivo, tanto a la empresa político-militar estatal moderna como a la economía capitalista privada⁶.

Podríamos reducir esta serie de separaciones, o expropiaciones, a tres, refundiendo dos o tres de las de Weber y ampliando una de ellas. Primero, la separación o expropiación de los medios de producción, que incluyen el dinero. Segundo, la separación o expropiación de los medios de administración, incluidos los bélicos que son su *ultima ratio*. Tercero, la separación de los medios de saber, o de conocimiento, que además de la investigación (o creación de conocimiento nuevo), incluye, y sobre todo, la educación y la formación para el trabajo (la adquisición del conocimiento ya existente). El diagrama siguiente expresa esta idea en forma gráfica.

Tres procesos de separación, según Weber



Estos procesos de separación se fundan parcialmente en la simplemente mayor complejidad de la economía, las organizaciones y el saber, pero ésta no agota su realidad. Es obvio que la gran producción no es compatible con la propiedad privada de todo trabajador sobre sus medios de trabajo, que las grandes organizaciones económicas y políticas hacen imposible la plena autonomía de los que forman parte de ellas y que el saber no puede ser hoy objeto de apropiación global por los individuos particulares. Pero la cuestión no reside ahí, sino en la accesibilidad de la propiedad, la autoridad y la cualificación para la generalidad de los individuos, sea individual o colectivamente, en su desigual participación en las mismas y en la transformación del acceso preferencial a ellas en palanca de una distribución desproporcionadamente desigual de las oportunidades de vida y en mecanismo de apropiación diferencial y mutuamente condicionada del excedente económico.

La privatización y expropiación de los medios de producción es una historia relativamente bien conocida, sobre la que no necesitamos detenernos aquí. Requiere simplemente la conversión de la propiedad condicional en propiedad absoluta, la apropiación privada y privilegiada de recursos hasta entonces libres y el juego de las fuerzas de mercado para dividir a los individuos en posiciones típicas en torno a las cuales se configuran las clases sociales. Este «simplemente», sin embargo, entraña complejos siglos de historia que no han sido precisamente los que, según la representación frecuente de la economía vulgar, conducen del pequeño ahorrador laborioso y el pequeño dilapidador ocioso al capitalista y el asalariado, sino que están marcados por episodios tan poco edificantes como la usurpación de las tierras comunales, el expolio de las colonias, la esclavitud, el trabajo forzado, la represión de la mendicidad, etcétera⁷.

La separación y expropiación de los medios de administración también va más allá de la simple división o delegación de funciones debida a la complejidad de las organizaciones. Podemos hablar de expropiación desde el momento en que diversos grupos o individuos se sitúan de un modo u otro a resguardo de los mecanismos de participación de los demás. Esto tiene lugar tanto en términos de oportunidades de acceso a las posiciones como en términos de distribución de competencias entre administradores y administrados o entre distintos grupos de administradores. Así, por supuesto, en el primer sentido citado, cuando el poder es autocrático, pero también cuando, siendo democrático, basado en el sufragio, ciertos grupos escapan en todo o en parte a los efectos

de éste, como sucede, por ejemplo, con los cuerpos de funcionarios (incluidos los jueces, los militares, etc.). En el segundo sentido, por poner otro ejemplo, cuando el Estado priva a los ciudadanos de la capacidad legal de circular libremente (pasaportes exteriores o interiores, etc.), o cuando transfiere ciertos procesos de los jueces de paz elegibles a los jueces de carrera.

La separación del individuo de los medios de conocimiento tiene lugar por el simple desarrollo de éste, que excede pronto el marco de la comunidad inmediata. Esta separación es casi tan vieja como la humanidad en la forma de separación del saber religioso, personificada primero en el esoterismo del chamán y luego en el surgimiento de las iglesias, lo que Weber llama asociaciones hierocráticas, pero esto concierne tan solo a las «oportunidades de vida» en el otro mundo, las cuales, por mucha importancia que se les otorgue, deben ser separadas de las oportunidades en éste. La separación del saber profano comienza con el desarrollo de éste más allá de las capacidades necesarias para el trabajo de subsistencia y de las tradiciones compartidas. Sin embargo, sólo alcanza plena vigencia como palanca de explotación, siquiera en el sentido weberiano del término, una vez que a) el trabajo se desliga masivamente de la comunidad doméstica, b) el saber, teórico o práctico, aplicable al trabajo deja de adquirirse en el trabajo mismo, y c) las oportunidades de acceder a ese saber se distribuyen de manera desigual en función de diversas desigualdades y privilegios, incluida la desigualdad de saber misma. Entonces cobra pleno sentido el término *cualificación*, pues el saber cualifica, califica y clasifica a quienes lo poseen o carecen de él en diversos grados.

La explotación en organizaciones y mercados

A partir de su separación y expropiación, estos tres factores, propiedad, cualificación y autoridad, comparten la característica común de convertirse en mecanismos de explotación en un doble sentido: el que podríamos llamar *débil*, o weberiano, que consiste en la distribución asimétrica de las oportunidades de vida, y el que podríamos denominar *fuerte*, o marxiano, la apropiación forzosa (lo que no significa directamente coercitiva) de excedente económico, o de plustrabajo⁸. Los calificativos

«débil» y «fuerte» no son un simple tributo a la moderación de Weber y el radicalismo de Marx, ni se refieren a la «importancia» de una u otra forma de explotación (algunas formas de «distribución desigual de las oportunidades» pueden considerarse netamente más graves que la «apropiación de excedente», aun sin que tenga lugar ésta), sino a la entidad y la fuerza del nexo directo que cada una de las definiciones establece entre el explotador y el explotado. En contrapartida, y como suele suceder, el concepto «débil» abarca más situaciones que el «fuerte».

En el sentido de la explotación weberiana, la posesión en mayor o menor grado y la carencia tanto de propiedad como de cualificación y de autoridad se asocia a distintas posibilidades de acceso a lo que Weber llama de manera genérica «oportunidades de vida» y los estudios sobre estratificación utilizan de manera específica para elaborar sus escalas, más algunos otros que no solían tenerse en cuenta en la época de Weber o que no suelen utilizarse en los estudios sobre estratificación por la dificultad de operacionalizarlos, es decir, de traducirlos a dimensiones cuantitativas: propiedad de bienes de uso y consumo, riqueza dineraria, ingresos y rentas de distinto tipo, calidad de vida, status socioprofesional, prestigio, autonomía en el trabajo, oportunidades de promoción, etc. Sin necesidad de entrar en una discusión de detalle, puede aceptarse que, de manera general, el acceso a todos estos «bienes», materiales o inmateriales, está en relación directa con la posesión de propiedad privada de los medios de producción, cualificaciones y autoridad, tal como aquí las hemos definido. No se me escapa que la relación no es perfecta: la propiedad da un acceso más directo al consumo que la cualificación o la autoridad, y éstas conllevan mayor prestigio que aquélla, etc., pero puede afirmarse que todo factor de configuración de clases, o sea los tres citados, tiende a presentar una asociación positiva y creciente con cualquier bien social considerado deseable⁹.

En el sentido de la explotación marxista, propiedad, cualificación y autoridad permiten a los que las poseen apropiarse del plusvalor de quienes carecen de ellas, por mecanismos diversos.

Para la propiedad, la forma más obvia es la extracción de plusvalor a través de la compraventa de fuerza de trabajo y en el proceso mismo de trabajo, detenidamente estudiada por Marx. Pero es posible también a través de un mercado que no incluya la fuerza de trabajo, bien sea arrendando capital (mercado de medios de producción parte del capital fijo: instalaciones y equipo, etc.), prestando capital

dinerario (mercado de crédito) o haciendo valer una posición monopolista o simplemente ventajosa en la venta de bienes intermedios (mercado de medios de producción parte del capital circulante) o en la compra de los productos finales (que, hasta que son vendidos, pueden considerarse también capital). Esto incluye, lógicamente, la posibilidad de que unos propietarios de medios de producción exploten a otros, no sólo la de explotar a los meros propietarios de su fuerza de trabajo. En cualquier caso, el mecanismo de explotación es siempre el mercado o lo requiere como condición previa.

Requeriría demasiado espacio presentar aquí con detalle los mecanismos de explotación a través del mercado sin compraventa de fuerza de trabajo. Para lo que pretendo argumentar, sin embargo, puede bastar con una visión simplificada. Concretamente, con imaginar que el empleador decida, en lugar de comprar fuerza de trabajo para emplearla al servicio de su capital, arrendar sus medios de producción o prestar sus recursos financieros al propietario de su fuerza de trabajo, y que éste lo acepte a falta de mejor alternativa¹⁰. O, simplemente, que, aun cuando el propietario de la fuerza de trabajo lo sea también de los medios de trabajo (capital fijo), una tercera persona, física o jurídica, o un grupo coaligado de ellas, controle monopolísticamente la oferta de capital circulante (materias primas o bienes intermedios) necesario para el proceso productivo, la demanda de los productos finales de éste o ambas cosas a la vez¹¹.

Para la cualificación, en cambio, son válidos como escenarios de explotación tanto el mercado como las organizaciones. Pero antes de entrar en esto debo comenzar por precisar mejor qué entiendo por cualificación. La sociología del trabajo o de la educación entiende por tal el conjunto de capacidades, aptitudes, destrezas, conocimientos, actitudes, etc., que resultan relevantes para el desempeño de un puesto de trabajo, no importa que se hayan adquirido en la educación formal, mediante la experiencia o por cualquier otro procedimiento, aunque el más común sea el primero (al menos como método de reconocimiento). Aquí no podemos utilizar tal concepto, o debemos, cuando menos, delimitar su campo de relevancia. Todo el mundo, en principio, posee alguna cualificación, aunque sólo sea debido a que posee cabeza y extremidades y no se ha criado en total aislamiento: puede manipular objetos, comunicarse, etc. Sin embargo, la cualificación sólo otorga ventajas a partir del momento en que es escasa o monopólica. En ese sentido, aunque todos posean alguna cualificación, considero trabajadores *no cualificados* a

aquellos que no poseen otras capacidades, etc., que las que todo el mundo posee o cuyas capacidades, etcétera, no son requeridas por el mercado ni por las organizaciones, y *cualificados* a los que poseen algo más que el común, siempre que este algo sea relevante para la producción (de cualquier tipo que ésta sea).

El trabajo cualificado requiere un tiempo y unos costes de producción más elevados que el no cualificado, pero esto no permite explicar las diferencias de ingresos entre ambos. Una explicación alternativa es la que resulta tan cara al funcionalismo: asignar *the right (wo)man to the right place*, con lo cual las diferencias de retribución no dependerían de los costes diferenciales de los oferentes de fuerza de trabajo sino de las utilidades diferenciales obtenidas por sus demandantes, teóricamente disparables hasta el infinito. El argumento es sensato en general, pero no explica la magnitud ni la dirección de las diferencias en particular, aunque aquí no me detendré en una refutación que es ya un lugar común en la sociología. Lo que sostengo es que la posesión de cualificaciones escasas, de manera análoga a la de cualquier otro factor productivo escaso, permite a sus poseedores apropiarse de excedente tanto en el mercado como en las organizaciones.

En el mercado, el mecanismo no es distinto del que funciona para cualquier otra mercancía en condiciones de escasez relativa o en régimen monopolista, y tampoco importa si el poseedor de la cualificación vende el producto de su trabajo en forma de bienes o servicios o su trabajo mismo como fuerza de trabajo. Su ventaja deriva de la escasez relativa y del monopolio de hecho, reforzados por aspectos como la difícil sustituibilidad, el prolongado periodo de producción de lo que ofrece en el mercado (es decir, de formación) que hace inviable una concurrencia inmediata y la práctica irreversibilidad de la situación de los competidores (los trabajadores sin cualificación o con cualificaciones irrelevantes). Puede reforzarse con monopolios de derecho, como lo hacen las profesiones llamadas liberales prohibiendo el «intrusismo» y hasta logrando que el Estado imponga el consumo de sus servicios (representación legal, certificados médicos, etc.). Naturalmente, el mantenimiento de esta ventaja en el tiempo requiere también el monopolio, o al menos la fuerte restricción, del acceso a la cualificación considerada, lo cual suele lograrse gracias a la influencia sobre el sistema educativo y los mecanismos de reclutamiento último para la profesión. El resultado final es, en todo caso, la elevación relativa del precio del trabajo cualificado frente al que no lo es, con la consiguiente

transferencia de plusvalor a través del intercambio.

En las organizaciones, los poseedores de cualificaciones diferenciales basan la obtención de ventajas en la necesidad estratégica de sus cualificaciones para la eficacia de aquéllas. Poco importa si esta necesidad es real y sustantiva, como muchas veces lo es, o si es el efecto de una imposición legal (por ejemplo, cuando el nivel de estudios de los funcionarios mejora su sueldo con independencia de sus conocimientos reales o de la pertinencia de éstos). También puede ocurrir que tal necesidad no sea ni legal ni real, sino simplemente imaginaria, pues organizaciones y personas actúan según sus creencias. Además, puesto que los trabajadores cualificados son, según la definición aquí empleada, escasos, pueden valerse de la «ventaja del pequeño número» a que aludía Weber para mejorar su posición en la organización, si bien esto nos llevaría ya a las fronteras de la autoridad. Por lo demás, no debe olvidarse que a las organizaciones se llega también a través del mercado: del mercado de trabajo. La explotación tiene lugar aquí, como en el mercado, alterando los precios relativos del trabajo cualificado y el no cualificado, aunque estos deban obtenerse ahora del producto de la organización (si es una empresa privada) o de sus ingresos presupuestarios (si es la administración pública).

Para la autoridad, finalmente, el único escenario válido es el constituido por las organizaciones, sean públicas o privadas. Aquí sí que no hay secreto ninguno: son los que poseen autoridad quienes fijan los salarios y cualesquiera otras formas de retribución del trabajo, y presentan una natural tendencia a aumentar los propios, para lo cual no les queda otro remedio, *rebus sic stantibus*, que disminuir los ajenos, al menos en términos relativos. Que tal cosa se haga sobre la masa de valor obtenida de la venta de un producto (empresas capitalistas) o sobre la partida de ingresos del presupuesto público obtenida fundamentalmente de los impuestos (administración) no altera para nada las cosas a estos efectos. Por otra parte, la relación de autoridad entre la administración pública y los administrados da lugar a la posibilidad de una apropiación de excedente del sector privado (empresas y unidades familiares o individuos) superior a lo que aquélla luego les devuelve, con lo cual tendríamos una relación de explotación superpuesta. Intuitivamente podría sostenerse esto para los países con dominio absoluto o casi absoluto del modo de producción burocrático («socialismo real») y para numerosos estados del Tercer Mundo, pero me parece más que dudoso en las sociedades capitalistas desarrolladas, pues quienes detentan la autoridad

en la administración pública suelen prestar mejores oídos a las demandas externas de un *gobierno barato*, sostenidas especialmente —pero no sólo— por los sectores explotadores en la economía privada, que a las demandas salariales de los funcionarios y otros empleados de base.

Nótese, aunque huelgue decirlo, que si la propiedad privada de medios de producción y la autoridad tienen su campo exclusivo, respectivamente, en el mercado y en las organizaciones, la cualificación se desenvuelve de manera parecida en ambos. No es meramente tautológico que así sea. En otro tiempo, como es bien sabido, la riqueza permitía comprar *cargos públicos*, y aun hoy facilita el acceso a los mismos, aunque *pro forma* suelen separarse las personas. En sentido inverso, la propiedad —si bien condicional— fue casi siempre un atributo de la autoridad hasta el desarrollo de la figura de la propiedad privada absoluta y su generalización, y aun hoy deja sentir su peso sobre el mercado a través de la fuerza en éste del sector público y de todo eso que llamamos corrupción, tráfico de influencias, etc. En cuanto a la cualificación, quizá su omnipertinencia haya ayudado especialmente a que, contra toda evidencia, ocupe un lugar privilegiado en la representación meritocrática de la sociedad. En todo caso, tiene sobre la propiedad y la autoridad la ventaja de que puede convertirse fácilmente —aunque, en la mayoría de los casos, también modestamente— en cualquiera de ellas¹², lo que no sucede en sentido inverso.

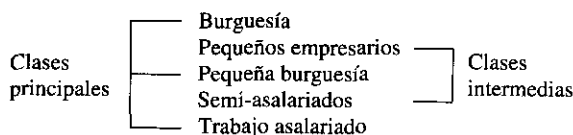
Propiedad, cualificación y autoridad comparten, en fin, otra característica relevante: su carácter *adquisitivo*, no adscriptivo (al contrario que la etnia, el género o la edad, otras importantes fuentes de desigualdades). Sería una ingenuidad, no obstante, plantear esta dicotomía en términos absolutos: la propiedad se hereda estrictamente, la cualificación se hereda socialmente y la autoridad siempre permite el nepotismo. Ni el mercado, ni el sistema educativo ni las organizaciones (incluida la organización del Estado democrático basada en el sufragio universal) son perfectamente meritocráticas. Aunque no siempre haya sido así, hoy en día el mercado lo es en grado escaso, las organizaciones lo son algo más y la escuela bastante más. En cualquier caso, es posible enriquecerse, educarse y escalar las jerarquías organizativas, que es todo lo que se necesita para calificar a los factores citados de *adquisitivos*, por el mero hecho de no ser *adscriptivos*, y a las clases formadas en torno a ellos de *abiertas*.

Una tipología de las clases sociales

Pasemos ahora a ver qué clases se configuran en torno a la propiedad, la cualificación y la autoridad. Las diferencias en torno a cada una de ellas son ya un tema harto trillado para la sociología, por lo que podemos descansar sobre un amplio patrimonio común anterior. De hecho, ésta es una tarea que se puede abordar con gran comodidad gracias al hecho de partir, previamente, de una concepción pluralista de las clases, es decir, de considerar esos factores como capaces, cada uno de ellos por sí mismo, de configurar clases sociales y ubicar a los individuos en ellas. Nueve décimas partes de la discusión sociológica sobre las clases sociales no han girado en torno a cómo distinguir al capitalista del pequeño burgués o el obrero, el experto del no cualificado, el directivo del subordinado, etc., sino alrededor de diversos intentos de reducir estas tres dimensiones a una sola, o a la primacía causal y explicativa de una sola.

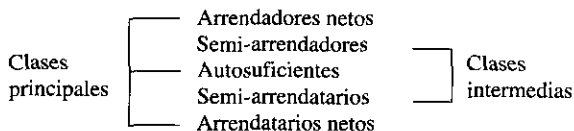
La división obvia en términos de propiedad de los medios de producción es la que separa a quienes poseen medios suficientes para comprar el trabajo de otros y prescindir del propio (aunque no hagan esto último), quienes poseen medios suficientes para realizar autónomamente su propio trabajo pero no para comprar el de otro y quienes, no poseyendo ningún medio, se ven obligados a vender de manera continuada su fuerza de trabajo. O sea: *burguesía*, *pequeña burguesía* y *trabajadores asalariados*. A estas categorías pueden añadirse otras dos, de carácter intermedio: quienes poseen medios suficientes para comprar el trabajo de otros pero no para prescindir del propio (*pequeños empresarios*) y quienes poseen algunos medios que les permiten movilizar parcialmente su propio trabajo, pero no lo suficiente para vivir de ello, teniendo que vender, también parcialmente, su fuerza de trabajo (*semiasalariados*)¹³.

Las clases en el mercado de fuerza de trabajo



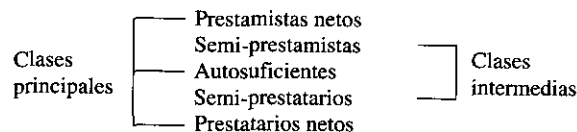
Pero, como ya se anunció con anterioridad, para que haya explotación sobre la base de la propiedad no es preciso que exista compraventa de fuerza de trabajo. Puede tener lugar, también, a través del mercado de capital fijo (arrendamiento) o financiero (crédito). En el caso del arrendamiento, tendremos también tres posiciones básicas: *arrendadores netos*, *autosuficientes* (ni arrendadores ni arrendatarios) y *arrendatarios netos*. Y, si queremos, otras dos intermedias: *semiarrendadores* (que necesitan seguir trabajando pero obtienen del arrendamiento de una parte sustancial de sus ingresos) y *semiarrendatarios* (que dependen sustancial pero no enteramente del capital arrendado para mantener movilizado su trabajo).

Las clases en el mercado de medios de trabajo



En el caso del crédito, y por un criterio análogo, tendremos otras tres posiciones básicas: *prestamistas netos*, *autosuficientes* y *prestatarios netos*, y dos intermedias: *semiprestamistas* y *semiprestatarios*.

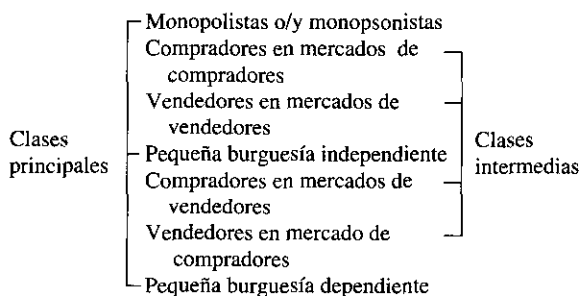
Las clases en el mercado de crédito



Finalmente, puede haber explotación, dije antes, a través del mercado mismo de bienes y servicios, basada en el control monopolista de la venta de medios de producción (en este caso serán, normalmente, materias primas o semielaboradas) o monopsonista de los productos terminados: de un lado tendríamos al *monopolista* (o/y *monopsonista*) que prescinde de presentarse como empleador, prestamista o arrendador para hacerlo como simple ven-

dedor y/o comprador; del otro, lo que, a falta de un término mejor, podríamos llamar una *pequeña burguesía dependiente*¹⁴. Tampoco faltan situaciones intermedias, que pueden adjudicarse a quienes dominan parcialmente los mercados como vendedores o/y compradores y a quienes, en correspondencia, se encuentran en ellos parcialmente sometidos.

Las clases en el mercado de capital circulante



Aunque no voy a desarrollar más esto, debe quedar claro que no se trata de un ejercicio ocioso. En primer lugar, pretendo destacar y subrayar que la explotación basada en la propiedad se desarrolla y da lugar a la formación de clases a través del mercado. En segundo lugar, me refiero siempre a posiciones claramente discernibles en términos cualitativos. Lo son, en todo caso, las tres que en cada relación he presentado como básicas, cosa que no parece necesario argumentar. Intuyo que pueden serlo también las presentadas en un segundo momento como intermedias: buena parte de la hostilidad de la pequeña burguesía, entendida en sentido laxo, dirigida específicamente hacia el capital financiero, o de la densa atmósfera rural y sus conflictos, podrían explicarse a partir de la consideración de esas posiciones. Tampoco es ociosa la distinción entre el mercado de crédito y el mercado de bienes de producción¹⁵, pues cada uno tiene manifestaciones específicas que no son ocasionales ni indiferentes: préstamos bancarios, arrendamiento de tierras, franquicias comerciales, etc. En tercer lugar, las posiciones intermedias, producto siempre de una combinación de situaciones de propiedad y de carencia de la misma, deben presentar cada una de éstas en dimensiones relevantes, o sea ser también claramente discernibles en términos cuantitativos¹⁶. Parece fuera de discusión, no obstante, que las jerarquías señaladas para los mercados de medios de producción (capital fijo) y de crédito, y con limitaciones las del mercado de capital circulante o productos finales, son isomorfas. Agregarlas o considerarlas por separado

es algo cuya conveniencia sólo puede establecerse en función del caso a considerar.

La división en términos de cualificación es mucho menos obvia, y desde luego no se resuelve acudiendo a la dicotomía de «cualificados» y «no cualificados», ni añadiéndole el término medio aristotélico de los «semicualificados», con éstos o con otros nombres¹⁷. Creo que sería más operativa una división que comprendiera las siguientes categorías: a) poseedores de cualificaciones legalmente monopólicas, o *profesionales*; b) poseedores de cualificaciones altamente escasas pero no monopólicas, o *expertos*; c) poseedores de cualificaciones situadas por encima del nivel básico, pero no sensiblemente escasas, o *trabajadores cualificados*; d) poseedores del nivel básico de cualificación, o *trabajadores no cualificados*; y e) quienes carecen incluso del nivel básico de cualificación, o *trabajadores infracualificados*¹⁸. Puede que las denominaciones propuestas no resulten en exceso afortunadas, pero lo relevante es explicar su contenido.

Las clases en el terreno de la cualificación

Profesionales (cualificaciones monopólicas)
 Expertos (cualificaciones escasas, no monopólicas)
 Cualificados (cualificación superior a media o moda)
 No cualificados (igual a media o moda)
 Infracualificados (inferior a media o moda)

Pertenecen al primer grupo (profesionales) aquellos cuyas cualificaciones les dan derecho a algún tipo de monopolio profesional, como sucede típicamente con las profesiones liberales. Al segundo, aquellos que poseen cualificaciones particularmente escasas, posiblemente por un importante grado de monopolio sobre la formación y el acceso, pero no un monopolio sobre el ejercicio profesional. Al tercero (trabajadores cualificados), quienes poseen cualesquiera otras cualificaciones relevantes, pero de acceso no restringido. Al cuarto (trabajadores no cualificados), quienes se sitúan en el nivel básico común de cualificación, que no tiene por qué coincidir con la escolaridad obligatoria, sino que probablemente se situará por encima¹⁹. Al quinto (trabajadores infracualificados), en fin, quienes no llegan a eso, lo que probablemente incluye a quienes sólo cuentan con la escolaridad obligatoria²⁰. Ciertamente, esta clasificación es menos manejable que otras y plantea serios problemas para la ubicación de los diversos casos en cada categoría. Por otra parte, no tiene en cuenta las cualificaciones adquiridas fuera de la educación formal,

que podrían irrumpir en cualquier lugar a partir de la segunda categoría. Sin embargo, todos estos son problemas para ser abordados en un estudio específico y en los que resulta innecesario e inviable entrar aquí.

La división en términos de autoridad resulta, como en el caso de la cualificación, cuestión compleja. Se puede intentar resolver estableciendo una divisoria única: con y sin autoridad, como hace Dahrendorf, o siguiendo al detalle el escalafón de las jerarquías organizativas, pero ninguna de estas opciones resulta satisfactoria. En ocasiones se ha utilizado también una mezcla de criterios, combinando el lugar en la delegación de funciones de la propiedad (propiedad jurídica, propiedad económica, posesión, control del proceso de trabajo) con escalas ordinales del tipo: «mucha», «poca», «nada», etc.²¹. Creo que una distinción más operativa es la siguiente: a) quienes poseen autoridad, individual, colegiada o dividida de manera funcional, sobre el conjunto del proceso de producción (o sobre una parte considerable del mismo, incluida la disposición de recursos materiales y financieros), a los que llamaré *directivos*²²; b) quienes, no formando parte del grupo anterior, poseen autoridad sobre grupos de trabajadores, regulando su proceso de trabajo para lograr los fines establecidos por los directivos, y a los que llamaré *encargados*²³; c) quienes, no perteneciendo a los grupos anteriores, poseen autonomía en su puesto de trabajo, regulando por sí mismos su proceso de actividad y utilizando libremente los medios de producción correspondientes a su puesto de trabajo de acuerdo con los fines de la organización, y a los que llamaré *trabajadores semiautónomos*; y d) quienes se insertan en un proceso de trabajo regulado de manera estricta por normas burocráticas, por su dependencia directa de procesos mecánicos o por una autoridad directa sobre el mismo²⁴, y no poseen autoridad sobre otros, a los que llamaré *trabajadores subordinados*.

Las clases en el terreno de la autoridad

Directivos (poseen autoridad sobre producción en conjunto)
 Encargados (poseen autoridad sobre proceso de trabajo)
 [Pequeña burguesía: ajena a organizaciones]
 Semi-autónomos (ni poseen ni son objeto de autoridad)
 Subordinados (son objeto de autoridad)

Algunos problemas irresueltos

El marco analítico aquí presentado, al menos en la forma breve en que se ha hecho, sin duda abre más problemas de los que resuelve. En contra de lo que suele indicar el sentido común, esto no es necesariamente malo en la teoría social. Entre los problemas que, en mi opinión, resuelve, figura, de manera prominente, el de la incapacidad de las distintas variantes de la teoría tradicional para analizar las clases fuera del mercado, incluso fuera de la compraventa de fuerza de trabajo, así como los que implacablemente derivan de los diversos intentos de reducir las distintas dimensiones de la explotación económica y la formación de las clases a una sola. Aunque no me ocuparé aquí de ello, creo que también ofrece mejores perspectivas para abordar otros como la vieja cuestión de las relaciones entre propiedad y control (autoridad), el carácter de la pequeña burguesía o la naturaleza del socialismo (el ideal y el real).

Otros problemas, sencillamente, se omiten. Al lector no se le habrá escapado que aquí no se ha dicho una palabra sobre las relaciones de género (dentro y fuera del hogar), étnicas o entre los grupos de edad (en particular, la juventud y la vejez), así como tampoco de uno de los modos de producción y distribución apuntados en la segunda sección del artículo: el modo de producción doméstico. El motivo se reduce a que quedan fuera del espacio conceptual de las clases sociales y la explotación, que es de lo que aquí se ha tratado. Esta afirmación puede sonar algo fuerte para quienes ven en las relaciones citadas, o en el escenario doméstico, las desigualdades más obvias y, tal vez, las injusticias más sangrantes, pero, aunque deba limitarme aquí a una aserción, adelantaré que considero las relaciones de género, etnia y edad como relaciones de privilegio, que determinan, entre otras cosas, las oportunidades de los individuos de convertirse en explotadores o explotados, pero que no son por sí mismas, en modo alguno, relaciones de explotación (en una sociedad abierta, es decir, sin restricciones legales relevantes para ninguno de esos grupos). El privilegio puede ser y suele ser más injusto que la explotación, pero no es la explotación. En cuanto al hogar, nada permite hoy afirmar la existencia de una pauta *sistemática* de explotación de un grupo por otro (aunque sí, claro está, de privilegio).

Pero lo que me interesa ahora, si bien de manera muy sumaria, es abordar algunos problemas que

afectan directamente al centro de lo planteado. Dos se refieren a las relaciones de explotación y la formación de clases en el mercado, y otros dos a la perspectiva paralelista adoptada.

El primero consiste en que, como ya se hizo notar, si la definición de modo de producción capitalista (MPC) que se emplea incluye entre sus condiciones necesarias la compraventa de fuerza de trabajo, todas las relaciones de explotación y las clases configuradas a partir del arrendamiento de medios de producción, el crédito o el monopolio quedan dentro del modo de producción mercantil (MPM). Puesto que estas últimas relaciones requieren siempre la existencia de capital, esto significa que, en el marco conceptual aquí empleado, capital y capitalismo no son co-extensivos. Si se tratara de aconsejar a alguien qué hacer con sus ahorros, su herencia o su botín, esto carecería de cualquier interés, pero, desde el momento en que nuestro centro de atención son las clases sociales, cobra una enorme importancia: no es lo mismo cortar cupones que encabezar una empresa, ni ser asalariado que ser arrendatario de tierras o contraer una deuda con un banco.

Por otra parte, esto implica una visión del MPM muy distinta de la que podría basarse en el concepto de circulación de Marx (el «edén de los derechos humanos»), como yo mismo lo hice en un trabajo anterior²⁵. Lo que impera en el MPM no son ya los derechos humanos, sino los de la propiedad; quienes actúan en él no son ya simplemente productores independientes, sino también capitales; y lo que se intercambia no son ya valores equivalentes sino diversas mercancías con sus respectivos precios, la relación entre los cuales puede determinar la existencia de explotación. No obstante, sigue siendo esencial distinguir entre los grupos de explotadores y explotados aquí localizados, cuya posición depende estrictamente de las relaciones de mercado, y los que se forman en el modo de producción capitalista y el burocrático, cuya posición depende también o meramente de las relaciones en la organización.

El segundo problema concierne precisamente a las distintas relaciones de explotación que han sido particularizadas dentro del modo de producción mercantil: arrendamiento de medios de producción, crédito o ventaja monopolista. Todas ellas presentan el denominador común de enfrentar a un grupo que posee capital en exceso con otro que carece de él, y las posiciones parecen en principio intercambiables dentro de un mismo lado de la divisoria de la explotación. Un campesino que no sea propietario pleno tal vez pueda, por ejemplo, elegir entre convertirse en arren-

datario o aparcerero o solicitar un crédito para comprar la tierra, y si la tierra es suya y el capital no le da para más, entre comprar el tractor y obtener a crédito la semilla y el abono o alquilar el primero y comprar los segundos. Si así fuera, sin duda resultaría más sensato distinguir simplemente entre dos grandes grupos, uno que se beneficia de la escasez de algún factor (tierra, maquinaria, dinero, cualquier producto intermedio, acceso a las redes de distribución, etc., pero siempre convertible en capital) y otro que la sufre.

En la práctica, sin embargo, un contexto dado no permite a los individuos elegir cualquier opción, debido a diversas constricciones materiales, económicas, políticas o culturales. El terrateniente, por ejemplo, tiene relativamente fácil (hoy) elegir entre actuar como empresario, arrendador de tierras o vendedor de parcelas, y aun él se verá limitado por las características del terreno y del mercado; el campesino que quiera trabajar esas tierras, en cambio, tendrá que atenerse a las oportunidades que se le presenten, con un campo de opcionalidad mucho más restringido o simplemente nulo. Distinguir entre el colono propietario sometido al dictado de la compañía cafetera (explotación monopolista), el campesino arrendatario (arrendamiento de capital fijo) o el tendero endeudado (crédito) no es simplemente un refinamiento del análisis a la busca de la elegancia académica, sino un paso necesario para la comprensión de las relaciones de explotación y, sobre todo, un punto de partida imprescindible para el estudio de los comportamientos de los grupos sociales, que aunque aquí haya sido obviado es el objetivo último de todo análisis de las clases.

En algún caso, incluso, puede resultar de interés introducir un detalle aún mayor. En el arrendamiento de los medios de producción, por ejemplo, el caso de la tierra destaca con luz propia y da lugar a relaciones sociales globales distintas que en el de cualquier otro medio, y tal vez pudiera predicarse lo mismo para la explotación monopolista. Además, podríamos considerar esto como la individualización de un factor o como el resultado de cruzar el criterio social de la propiedad de los medios de producción con el criterio material del tipo de producción (primaria frente a secundaria o terciaria)²⁶.

A nadie se le escapará, por lo demás, que al hacer estas distinciones precisamente en el análisis de la explotación a través del mercado, se está introduciendo un número mayor de relaciones y de clases para adentrarse en las condiciones de existencia de un número menor de personas, mientras la simple dimensión de la compraventa de fuerza de trabajo, por

ejemplo, abarca por sí sola a la mayoría de la población de cualquier economía desarrollada. Pero determinar si en el análisis de esta o aquella sociedad puede prescindirse de pormenorizar la explotación monopolista, o de distinguir entre arrendamiento y crédito (cosa que, por lo demás, dudo) es un paso posterior, como lo es también el prescindir de tales distinciones para ciertos objetivos, pero no para otros, dentro del análisis de una misma formación social. En suma, ciertas relaciones y clases pueden agregarse o desagregarse, según las necesidades de la investigación, pero hay que saber qué se hace y por qué. Lo mismo reza sobre otra posibilidad todavía existente: la de arrojar todas las clases explotadas, independientes e intermedias aquí individualizadas en las relaciones de mercado al gran y único saco de la pequeña burguesía y a todas las netamente explotadoras al no tan grande pero también único de la clase capitalista.

El tercer problema a considerar, tomando ya el conjunto de las relaciones de explotación y la totalidad de las clases, es el de si deben tratarse unas y otras como categorías paralelas o deben cruzarse para obtener agregados humanos discretos. Si optamos por la primera posibilidad tendremos, por ejemplo, capitalistas, asalariados, expertos, encargados, arrendatarios, semiprestamistas, etc. Si optamos por la segunda, nos encontraremos, pongamos por caso, con directivos asalariados expertos, pequeños burgueses semiprestamistas no cualificados, asalariados supervisores cualificados, etc. En el primer caso, cada individuo considerado pertenecerá simultáneamente a varias clases sociales, y éstas se solaparán entre sí; en el segundo (dejando de lado otras cuestiones, por cierto no menores, como las trayectorias profesionales a lo largo de una vida, el peso de la clase social del cónyuge u otros familiares y la posibilidad de ser una cosa por la mañana y otra por la tarde), cada individuo pertenecerá a una sola clase y éstas serán conjuntos disjuntos.

En un plano puramente conceptual no parece haber razones de peso decisivo para optar por una u otra variante, siendo ambas igualmente plausibles y, en principio, cada una de ellas comparativamente más útil para distintos cometidos. Quizá convenga adelantar que la dificultad tampoco está en el número potencial de clases. Cualquier teoría de las clases se enfrenta conceptualmente a la amenaza de encontrarse ante un número muy elevado de clases (véase Weber), e incluso las más reduccionistas ven reaparecer el problema, por la puerta de atrás, en forma de «categorías», «estratos» y «fracciones» (véase Poulantzas). Cosa distinta es que, a la hora de la sociología

aplicada, algunos grupos puedan ser numéricamente despreciables o susceptibles de agregación en conjuntos más amplios, según los fines del análisis.

Esta disyuntiva, sin embargo, tiene implicaciones más profundas: los individuos ¿están hechos de una pieza o de varias? Podemos imaginar a cada individuo como un espacio vectorial definido por tres vectores que representan las posiciones que ocupa en las dimensiones de la propiedad, la autoridad y la cualificación. En la medida en que queramos, por ejemplo, asignarle una conciencia de clase, actual o potencial, o unos intereses de clase, sean éstos «objetivos», «revolucionarios» (como en la sociología marxista) o simples «probabilidades derivadas de la posición de clase, común a un 'promedio' de las personas pertenecientes a ella» (como en Weber, y no siempre); en la medida, pues, en que queramos prever un comportamiento, aunque sea de manera imprecisa, ¿qué debemos tener en cuenta: los tres vectores por separado o el vector-suma resultante?

La opción primera (concepción paralelista de las clases, varias piezas, vectores separados) supone aceptar una especie de segmentación de la personalidad individual, o al menos de la conducta. La segunda (concepción acumulativa o cruzada, una sola pieza, vector-suma) se acomoda mejor al deseo de simplicidad: el resultado sería una sola conducta. Sin embargo, ni siquiera este caso es sencillo, y la única forma de acabar en una simplicidad satisfactoria es postularla por anticipado mediante una teoría reduccionista de las clases. Es el caso de buena parte de la sociología marxista, la cual, aun cuando admite que la autoridad o la cualificación pueden ser fuentes de ventajas (de participación en la explotación, o en sus «migajas»), debe apresurarse a anunciar su inminente desaparición como tales (la «descualificación del trabajo intelectual», la «proletarización de los cuadros», la «nueva clase obrera», etc.) como única forma de conjurar la disgregación de un inestable proletariado unido apenas por la condición del trabajo asalariado pero fragmentado en mil pedazos por las diferencias de autoridad y cualificación (sin contar ya con las relativas al género, la etnia, la edad, el desempleo y tal vez otras).

La opción primera implica, por supuesto, el reconocimiento de una mayor diversidad entre los individuos y los grupos sociales, mientras la segunda tal vez busca (pero no necesariamente encuentra) una mayor homogeneidad. La primera resulta, por tanto, más acorde con la idea de una sociedad pluralista, con múltiples intereses distintos, gran cantidad de grupos organizados, todo tipo de agregaciones y alianzas

duraderas u ocasionales, etc. La segunda, en contrapartida, es la única que puede servir de base (aunque tampoco necesariamente) a la idea de una sociedad dividida por una gran fractura, frente a la cual todas las otras divisorias son derivadas (estructuralmente, lo que no quiere decir históricamente), secundarias o triviales, y con sus miembros alineados, por consiguiente, en un reducido número de grandes grupos de interés. La primera, por ejemplo, aun pudiendo definir con mucha claridad los límites de las clases haría imposible la perspectiva de los partidos de clase²⁷, mientras la segunda presentaría a éstos como altamente verosímiles, pero se vería de inmediato inmersa en el problema de ubicar los límites de las clases.

El cuarto y último problema que deseo traer aquí a colación es el que podría denominarse la diferencia entre pertenecer a una clase explotada (o explotadora, o ni una cosa ni otra) y ser un individuo explotado (o explotador, o ni lo uno ni lo otro). La pertenencia a una clase explotadora o explotada, o la condición individual de explotador o explotado *en cuanto que* miembro de tal o cual clase, es decir, la *condición segmentaria* de explotador o explotado, es algo relativamente fácil de establecer a partir de la ubicación en tipologías como las elaboradas antes en torno a las distintas dimensiones de la explotación y las clases. Pero otra cosa muy distinta es adjudicar la *condición global* de explotador o explotado (incluso renunciando de nuevo a tener en cuenta las trayectorias, los hogares o las veinticuatro horas del día). Puesto que todo individuo puede reunir condiciones segmentarias que lo conviertan en explotador en una primera dimensión, explotado en la segunda y ni lo uno ni lo otro en la tercera, o cualquier otra combinación posible (aunque no todas las combinaciones son igualmente probables, ni siquiera igualmente verosímiles), la condición global no puede ser sino el resultado de un saldo general o, si se prefiere, un *balance de explotación* (que, desde luego, no resulta del simple recuento del número de dimensiones en que se es una cosa u otra, sino también de la intensidad con que se es).

Me parece oportuno terminar diciendo —o, mejor, reconociendo— que he venido utilizando un concepto de explotación bastante convencional, pero nada pacífico. Se ha definido aquí la explotación como la «transferencia —o la extracción— forzosa —o involuntaria— de excedente económico». La única defensa que haré aquí de tal concepto es que ha sido aceptado por la mayor parte de la sociología y buena parte de la economía dedicadas al tema, pero no se me oculta que es problemático o, cuando menos, muy impreciso. No sería difícil explicar qué es el exceden-

te; sí, y mucho, cuándo resulta «involuntaria» o «forzosa» su transferencia; no, en cambio, encontrar ejemplos en los que tal fuerza o falta de voluntariedad no implica explotación. Pero ésa es otra historia, bastante complicada, que habré de dejar para otra ocasión.

NOTAS

¹ Sería más discutible en términos reales. Probablemente podríamos decir que, de comienzos del siglo XIX a hoy, el conjunto de los trabajadores ha ganado derechos en las empresas, aunque un sector del trabajo —el más cualificado— los haya perdido. Incluso para éstos podría afirmarse que los han ganado, como todos, en el terreno legal, aunque hayan perdido fuerza real.

² He tratado todo esto, más detalladamente, en mi artículo «Los usos cambiantes de la libertad y de la propiedad», *Papers*, 33, 1990.

³ Véase ENGUETA, M. F.: «Modos de producción en la sociedad actual», *Política y Sociedad*, 4, 1988.

⁴ En «Modos de producción...», *cit.*, yo acepté esta identificación errónea, con lo cual podía presentar el modo de producción mercantil como un escenario económico libre de cualquier forma de explotación (aunque no de desigualdad). Las formas de explotación a través del mercado (no de fuerza de trabajo) las consideraba ahí como parte de la relación *entre* los modos de producción capitalista y mercantil. Hoy creo que ése era un rodeo artificioso para dar cuenta del problema, y que resulta más simple y más acertado aceptar que el modo de producción mercantil puede ser y es escenario de relaciones de explotación.

⁵ Aquí utilizaré el término «autoridad» en un sentido distinto del de Dahrendorf y Weber. Autoridad es, en el contexto de este trabajo, toda forma de poder basada en la organización, con independencia de que goce o no de legitimidad; no se requiere, por tanto, que los sujetos sobre los que se aplica conviertan el «mandato» en «máxima de su obrar». «Poder», en contrapartida, sería toda posibilidad de modificar la conducta de otro de manera directa y sin necesidad de persuasión, incluyendo así el poder en el mercado, o basado en «constelaciones de intereses». Por consiguiente, el concepto de «autoridad» que se propone es similar al de «poder mediante organización» de Weber y al de «activos» (*assets*) o «bienes de organización» planteado por E. O. Wright (basándose en la «explotación de status» de J. Roemer), pero evita la sugerencia de que, como un «bien» o un «activo», pueda ser retirado, transferido, enajenado, acumulado, etc. El concepto de autoridad aquí propuesto es estrictamente posicional, careciendo de sentido fuera de la organización misma.

⁶ WEBER, M.: *Economía y sociedad*, vol. II, p. 1061, México, Fondo de Cultura Económica, 1977⁵. Así, de la mano de H. Gerth y C.W. Mills. «podemos considerar parte de la obra de Weber como un intento de "rellenar" el materialismo económico de Marx con un materialismo político y militar» («Introducción: el hombre y su obra», p. 62, en WEBER, M.: *Ensayos de sociología contemporánea*, Barcelona, Martínez Roca, 1972) o como un instrumento para hacer bajar algunas

instituciones sociales del limbo de las «superestructuras» al que Marx las arrojó.

⁷ He tratado esto con cierto detalle, al menos lo que concierne a la formación de la clase obrera, en la primera parte de mi libro: *La cara oculta de la escuela. Educación y trabajo en el capitalismo*, Madrid, Siglo XXI, 1990.

⁸ En realidad, Marx no quiere reconocer otra forma de explotación en la sociedad capitalista que la extracción de plusvalor en la relación capital-trabajo (más la renta de la tierra, de estatuto confuso). Sin embargo, la noción de plusvalor puede extenderse a cualquier forma de producción monetizable, es decir, a todas las formas de producción excepto la doméstica.

⁹ Por ejemplo, el prestigio creciente del dinero o la remuneración en aumento de la cualificación altamente escasa.

¹⁰ Para un modelo de explotación a través del arrendamiento de medios de producción o a través del crédito, véase ROEMER, J.: *Teoría general de la explotación y de las clases*, Madrid, Siglo XXI, 1989.

¹¹ Para un modelo relativo a este caso, véase CHEVALIER, J. M.: «There is nothing simple about simple commodity production», *The Journal of Peasant Studies*, X, 4, 1983.

¹² «Si eres tan listo... ¿por qué no eres rico?», dice un viejo refrán, naturalmente norteamericano.

¹³ Ejemplo de pequeño empresario es cualquier propietario de un pequeño taller de reparaciones, etc.; de trabajador semiautónomo, un campesino que se emplea asalariado parte del año, un albañil que alterna empleos y «chapuzas», etcétera.

¹⁴ No cabe duda de que esta forma de explotación es menos frecuente en todo caso y poco probable en forma pura. Un ejemplo podría encontrarse en buena parte de la pequeña agricultura intensiva de la costa almeriense, que compra sus semillas y vende sus cosechas a grandes empresas en posición monopolizadora. En parte —segmentariamente, diría— es también la del pequeño campesino proveedor de la industria agro-alimentaria.

¹⁵ Incluso, a muchos efectos, cabría distinguir, dentro del mercado de los bienes de producción, entre la tierra y todos los demás.

¹⁶ No estoy pensando en el obrero del metal que posee diez acciones de Telefónica, o sea en el *capitalismo popular* de la Sra. Thatcher, ni en el campesino rico que cobra su dieta como presidente de una mesa electoral.

¹⁷ Esto es lo que hace E. O. Wright cuando distingue entre «expertos», «semititulados» y «no titulados», o entre «expertos», «cualificados» y «no cualificados» (*Classes*, pp. 88 y 153; Londres, Verso, 1985).

¹⁸ Como puede verse, todos poseen alguna cualificación (es decir, todos saben algo), pero no todos son por ello «cualificados»: sólo lo son aquellos cuyas calificaciones entrañan una *cualidad* específica, susceptible de reportar ventajas en el mercado y/o en las organizaciones.

¹⁹ Lo «básico» y «común» hoy, en España, es terminar el bachillerato o la formación profesional de primer grado, lo cual excede del tronco común obligatorio (la EGB) y, habitualmente, de la edad de permanencia forzosa en la escuela (16 años).

²⁰ Algunos ejemplos con fines ilustrativos, aunque naturalmente discutibles: a) arquitectos, médicos, ingenieros; b)

economistas, sociólogos, químicos; c) filólogos, fresadores, torneros, programadores; d) bachilleres y titulados diversos de F.P.-I sin otro título, graduados escolares; d) certificados de escolaridad, desertores tempranos de la escuela, analfabetos.

²¹ Por ejemplo, WRIGHT, E. O.: *Clase, crisis y Estado*, Madrid, Siglo XXI, 1983, pp. 69 y ss.

²² Equivalentes a los *managers*, directores, ejecutivos, etcétera.

²³ Equivalente a lo que suele llamarse capataces, supervisores, contra maestros, jefes de taller o de oficina, etc. Es dudoso que deban considerarse dentro de este grupo, en sentido estricto, aquellos cuya función se reduce a vigilar, no pudiendo ordenar el proceso de trabajo, por más que los vigilados puedan verlos como «agentes de la empresa»: por eso prefiero no utilizar el término «supervisor». Por otra parte, contar con algún auxiliar no es necesariamente poseer autoridad sobre su proceso de trabajo, si el propio es, al mismo tiempo, carente de autonomía.

²⁴ Esta distinción pretende responder a las tres formas de control: burocrático, técnico y personal, planteadas en EDWARDS, R.: *Contested terrain*, Nueva York, Basic Books, 1979.

²⁵ «Modos de producción...», *cit.*

²⁶ Esta distinción funcional tampoco es trivial en el análisis más pormenorizado de otras relaciones de explotación y otras clases: el bracero, el obrero, el camarero y el oficinista tienen en común ser asalariados, y sin duda también muchas más cosas, pero es posible que tanto o más que cualquiera de ellas les preocupen otras que les distinguen, como el carácter precario, rutinario, servil o limpio de sus respectivos trabajos, que tiene bastante que ver con la peculiaridad de que se relacionan con la naturaleza, con artefactos, con personas o con datos, o sea con que pertenezcan a los sectores primario, secundario, terciario y cuaternario.

²⁷ Salvo que los mismos agregados de individuos formaran las clases explotadoras o las explotadas (o las medias e intermedias) en las distintas dimensiones de clase: propiedad, autoridad y cualificación. Podría aventurar la hipótesis de que los enfrentamientos radicales de clase fueron posibles mientras sucedió así, pero han dejado de serlo desde que esas dimensiones se entrecruzan (además de otros factores en los que no voy ahora a detenerme: movilidad, rapidez del cambio estructural, sistema político, intervención económica y social del Estado, etcétera).