

COLABORACIONES • NOVIEMBRE, 2018

Estructura social y poder: una aproximación conceptual

Manuel Blanco Campos

El presente artículo se enmarca dentro de las prácticas curriculares del Grado de Sociología de la Universidad Carlos III de Madrid (asignatura denominada *Practicum*), que se regulan bajo un convenio de colaboración de la Fundación 1º de Mayo y la citada universidad. Dichas prácticas curriculares fueron realizadas durante los meses de marzo y abril de 2018.

Ortega y Gasset escribió en *Meditaciones del Quijote*: “yo soy yo y mis circunstancias”, esta frase resume en apenas seis palabras uno de los grandes debates de las ciencias sociales y humanas a lo largo de la historia del pensamiento. Esta cita del filósofo español nos retrotrae a la tensión entre la libertad del individuo y la orientación determinista del contexto concreto al que pertenece dicho individuo, en otras palabras: ¿hasta qué punto la voluntad del individuo está determinada por las circunstancias que se le imponen?

En concreto, es en la disciplina sociológica donde este debate ha alcanzado su máxima expresión, esta tensión entre individuo y sociedad se plantea así en términos de sujeto frente a estructura y es la génesis de la que emana uno de los debates más universales que ocupó y ocupa a la sociología.

En este sentido, este artículo se inscribe en la corriente de pensamiento estructuralista y parte de la asunción de la existencia de estructuras jerárquicas y objetivas en nuestras sociedades, que son “independientes de la consciencia y de la voluntad de los agentes” (Bourdieu, 1987; pp. 147), que orientan y constriñen sus formas de hacer, pensar y sentir.

La Estructura Social

La estructura social puede definirse como el conjunto de posiciones sociales que suponen un diferencial acceso a los recursos sociales escasos (materiales o inmateriales) entre los individuos que ocupan estas posiciones. El acceso o no a determinados recursos sociales es deter-

minado por las relaciones de poder que tienen lugar en el seno de una sociedad concreta.

Por poder en este trabajo se entenderá “la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera sea el fundamento de esa probabilidad” (Weber, 1984: 43), que en términos de estructura social podría enunciarse como la capacidad de un determinado sujeto o grupo de imponer su interés sobre el acceso a determinados recursos sociales en detrimento del acceso de otros sujetos o grupos sobre esos mismos recursos.

Los recursos sociales se entienden así como el conjunto de recursos materiales e inmateriales, fruto de relaciones sociales, que constituyan un medio o un fin en la obtención de bienestar por parte de los individuos. En este sentido, los recursos sociales incluyen todos los bienes y servicios asociados al mercado, pero también incluye aquellos que escapan de la lógica mercantilista, como el prestigio, las relaciones sociales o incluso el Poder en sí mismo.

Las relaciones de poder que tienen lugar en la estructura social se dan, a su vez, en diferentes dimensiones, a cada una de las cuales le corresponde un poder específico y una lógica propia (Bourdieu, 1989). Las diferentes dimensiones de poder están interrelacionadas entre sí, actúan como causa y efecto del resto de dimensiones. Sin embargo, estas dimensiones diferenciadas no existen por sí mismas, sino que solo existen aisladas unas de otras en la construcción teórica destinada a distinguirlas sistemáticamente para su análisis, siendo así su expresión en la realidad social conjunta.

Por otro lado, los diferentes poderes que definen las posiciones sociales no son absolutos, sino relativos. Es decir los poderes que operan en las relaciones sociales cobran sentido en la medida en que estos se enmarcan en un esquema de relaciones de poder más amplio en el que tienen una mayor o menor fuerza en función del poder atesorado por el resto de individuos inscritos en dicha relación.

De igual manera, la estructura social es relativa en función de las diferentes distribuciones de poder que sean significativas en la realidad social, además de variar en la medida en que varíen las formas de obtención de estos poderes. Es decir, la estructura social no es universal, sino que solo es aplicable a un tipo de sociedad concreta acotada en el espacio y en el tiempo.

La estructura social puede así definirse como el conjunto de posiciones sociales, determinadas por las correlaciones de fuerzas que se dan entre los individuos inscritos en esta estructura, y que poseen un carácter multidimensional. Es decir, existen diferentes poderes que se combinan y dan como resultado las condiciones sociales de existencia de los sujetos, las cuales son objetivas. En este sentido los poderes que intervienen en la estructura social son los siguientes: Poder Económico, Poder Jerárquico, Poder Social y Poder Simbólico.

Poder económico

El Poder Económico, es aquella dimensión del poder referida al acceso a los recursos del mercado. Se basa en la idea de "poder de disposición" de Weber, según la cual este poder consiste por un lado en la capacidad que poseen los individuos de acceder a bienes y servicios en el mercado. Y por otro lado, en la capacidad de generar los medios que permiten el acceso a dichos bienes y servicios. En este sentido el Poder Económico se entendería como el conjunto del capital disponible para el consumo, además de la renta del trabajo, las propiedades y los ahorros de los individuos. Y siendo los recursos escasos a los que dan acceso (directo) aquellos obtenidos a través del mercado, aunque es necesario señalar que indirectamente el poder económico tiene la propiedad de facilitar el acceso a otros recursos escasos obtenidos al margen del mercado.

Poder Jerárquico

El Poder Jerárquico es aquel que hace referencia a las relaciones de control (Wright, 1989) y confianza (Goldthorpe) que se dan en el seno del proceso productivo, es decir es el poder que se ejerce en las relaciones de pro-

ducción y que determina la posición que los individuos ocupan en la escala jerárquica de la empresa.

Este poder se define a partir del control de cuatro variables básicas. En primer lugar se define por el control del fin de la producción, es decir por el control de los objetivos de la empresa: que se produce, en qué cantidad, de qué forma, para qué clientes, en qué tiempos, etc. En segundo lugar, se atiende al control de la fuerza de trabajo propia, que se da a partir del control del *qué hacer*, que es la capacidad para diseñar importantes aspectos del trabajo, *como hacerlo*, que hace referencia a la capacidad de iniciar nuevas tareas en el trabajo o seleccionar el orden de realización de las tareas y *cómo hacerlo*, que atiende al control sobre los tiempos de trabajo, y se determina por la existencia de horarios impuestos o gestionados por uno mismo. En tercer lugar, se atiende al control de la fuerza de trabajo ajena, en este caso al igual que en el anterior, esta dimensión del control se define a partir del poder sobre el *qué hacer*, *como hacer* y *cómo hacer* de los trabajadores a cargo. Además con el objetivo de diferenciar el grado de poder de aquel que controla fuerza de trabajo ajena se introduce en esta variable el número de empleados a cargo. Por último, se incluye la variable referida al dominio sobre los medios de producción, la cual es dicotómica, se puede tener, o no, este control.

En referencia a este último aspecto, aquellos que no tienen control sobre los medios de producción son aquellos a los que estos medios de producción imponen un ritmo de trabajo, en este sentido el ejemplo más claro es la línea de montaje. El no poseer el control sobre los medios de producción implica por definición la pérdida del control sobre la fuerza de trabajo, ya que son estos medios los que (en representación de los superiores jerárquicos y en última instancia en representación del capital) imponen el cuándo hacer y el qué hacer. El cómo hacer también estará necesariamente controlado, puesto que los medios de producción, siguiendo el ejemplo anterior la línea de montaje, imponen un ritmo de trabajo que exige de la mayor celeridad en las operaciones realizadas por el trabajador, así los superiores jerárquicos se habrán encargado previamente de formar a sus trabajadores en la realización de su trabajo en el menor número de operaciones posibles (Breveman, 1978).

Poder Social

El Poder Social hace referencia al conjunto de recursos y poderes ligados a una red de relaciones sociales (Bourdieu, 1980). El Poder Social se caracteriza por incluir en

sí dos subdimensiones que permiten distinguir el Poder Relacional y el Poder Institucional (Krishna, 1999).

El Poder Relacional se hace efectivo a partir del establecimiento de relaciones basadas en el reconocimiento mutuo por parte de los actores, sin que este reconocimiento exija que ambos se conozcan, así las aportaciones de Granovetter (1983) acerca de los lazos débiles son muy significativas, el mencionado trabajo además sirve como justificación de la importancia fundamental de las redes de relaciones para aumentar el rendimiento de recursos poseídos por los individuos.

En este sentido planteo el siguiente ejemplo: dos estudiantes de económicas se gradúan en la misma clase y con las mismas notas, el primero de ellos no encuentra trabajo al terminar la carrera, sin embargo el segundo sí. Los padres del primero son funcionarios públicos aficionados al cine y la lectura, y viven en un barrio a veinte minutos del centro. Por el contrario, el segundo vive en un barrio residencial a las afueras, sus padres son administrativos de banca y son aficionados al golf. Precisamente es en el club de golf al que pertenecen, que está cerca de su casa, donde conocieron a un abogado, que a su vez conocía un empresario, también del club, que le había comentado que le iría bien contratar a un recién licenciado.

Este ejemplo muestra la forma en que el poder relacional permite hacer rentar en mayor medida los recursos de los que uno dispone. Pero además, muestra como existen espacios y prácticas en las que se concentra un mayor volumen de potencial poder relacional. En el ejemplo se observa como la afición al golf favorece el establecimiento de relaciones potencialmente rentables, frente a las aficiones a la lectura o el cine. En este sentido, puede afirmarse que el poder social está condicionado tanto por el espacio geográfico (la cercanía al club de golf favorece las probabilidades de la familia de acudir al club y establecer relaciones en él) como social¹ (si la familia no dispusiese de determinada renta no podrían acceder al club, y si no fuesen administrativos de banca y fuesen albañiles o camareros podrían no tener la misma facilidad para establecer relaciones en el club). El poder relacional se determina así por las posiciones sociales de aquellos

con los que uno se relaciona, la variedad de estas posiciones y el número de relaciones sociales de que participa.

El Poder Institucional, por su parte, también está basado en la red de relaciones de los individuos, sin embargo se articula de forma diferente. Al analizar el Poder Relacional se observa como los lazos no necesitan de una gran fortaleza y el poder asociado a estas relaciones suele mantenerse latente hasta que se manifiesta en unas circunstancias concretas. Sin embargo, el Poder institucional, se articula a través de la cesión del poder colectivo de un grupo hacia uno o varios agentes que disponen de dicho poder, en calidad de representantes, pero que a su vez pueden ejercer este Poder Institucional (delegado) sobre el propio grupo. Por tanto, el poder institucional requiere de “interconocimiento e interreconocimiento” (Bordieu, 1980; pp. 1) entre los miembros de la relación, y se caracteriza por la creación de un rol institucional sobre el que se deposita el poder colectivo (Krishna, 1999).

Este Poder Institucional, sin embargo, no se da únicamente en el caso de los representantes del poder colectivo, sino que además todos los que participan de él disponen, en mayor o menor medida, del poder colectivo del grupo. De esta manera, la pertenencia a organizaciones o comunidades con determinado poder colectivo repercute sobre las condiciones sociales de existencia de aquellos que no ocupan un rol como representante del grupo, pero que sí pertenecen a él. Por ejemplo, la pertenencia a una asociación de vecinos puede brindar apoyo a un individuo concreto (que no es el presidente de la asociación) que tiene un problema particular con el ayuntamiento, pudiendo ser este apoyo legal, económico, a través de la movilización de los vecinos en defensa de esta persona, etc.

Poder Simbólico

La esencia del poder simbólico se basa en el poder de nombrar, es decir de distinguir (Bordieu, 2016), capacidad que se da en la medida en que se ostenta el poder de dar sentido, significado, a los elementos de la realidad social. Esta distinción está destinada a la reproducción de las fuerzas objetivas de las que emana el poder simbólico, que se da a través de la distinción entre los individuos en función de su “don”.

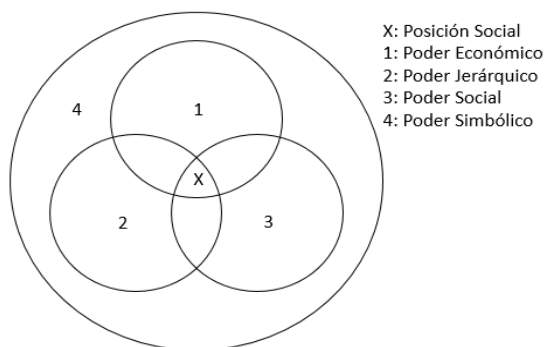
El Poder Simbólico actúa a través de la distinción entre los individuos y grupos, distinción basada en el reconocimiento, o no, de unas cualidades singulares y escasas asociadas a un “don” inherente a los individuos, que les hace merecedores de un mayor o menor reconocimiento

¹ El “espacio social” es entendido por Bordieu (1989) como aquel en el que interactúan los diferentes “campos”, en sus propias palabras “este espacio [...] se le puede describir también como un campo de fuerzas” (Bordieu, 1989; pp. 28). En este trabajo, que parte de los postulados estructuralistas se toman estos conceptos teóricos planteados por Bordieu, pero se reformulan, siendo así el espacio social el equivalente a lo que aquí se ha denominado estructura social, y los campos serían de esta forma las dimensiones de poder que en él intervienen.

o prestigio. Sirviendo estas distinciones como base legitimadora de las desiguales condiciones sociales de existencia experimentadas por los individuos, asumiendo así una correlación entre distinción y desigualdad, que es asumida tanto por los *distinguidos* como por los *comunes*. Este aspecto del Poder Simbólico es el que se enmarca en la idea de la meritocracia como sistema distribuidor de accesos diferenciales a recursos, el que ostenta determinados privilegios frente a otros es aquel que los merece por poseer una cualidad singular o escasa que el resto sin embargo no posee. En definitiva, podría entenderse el Poder Simbólico como la capacidad de los individuos de legitimar sus desigualdades (sean en forma de privilegios o en ausencia de ellos) a partir de una escala de prestigio.

A partir de estas consideraciones respecto al Poder Simbólico, puede afirmarse su particularidad respecto del resto de poderes anteriormente expuestos, ya que este sigue una lógica diferente, en primer lugar, porque el poder simbólico *per se* no se puede obtener a título individual, sino que es el resultado de la pugna de fuerzas sociales representada por el conjunto de individuos, y más en concreto por la pugna entre diferentes grupos, en la decisión sobre la significación, es decir la distinción, de los elementos de la realidad social. Y en segundo lugar, porque la escala de prestigio ocupacional es solo una de las dimensiones del Poder Simbólico, el cual va mucho más allá en su proceso de distinción, rebasando los límites de la estructura social.

Figura 1: Poderes y Posición social



Fuente: elaboración propia

Por último, es necesario entender la estructura social como algo dinámico (Goldthorpe, 1992), es decir las relaciones de poder de las personas que en esta estructura se encuentran no son estáticas, sino que son susceptibles a la dimensión temporal, por lo que no solo hay que entender la posición social como el lugar que ocupa una persona en un momento en la estructura, sino por la probable posición final que ocupe en esa estructura con el paso del tiempo y el desarrollo de su carrera profesional. La estructura social podría considerarse así como un video, no como una foto.

A modo de conclusión

En síntesis, la estructura social se caracteriza por ser una escala de privilegios, que determina las condiciones sociales de existencia objetivas de los individuos, y está ordenada en función de la relativa correlación de fuerzas (poder) que exista entre los actores que en ella se encuentran, siendo este poder multidimensional y concretamente el resultado de la combinación de los poderes Económico, Jerárquico, Social y Simbólico que posea cada persona. Por último, esta estructura es dinámica y no solo hay que atender a la posición que se ocupe en un momento concreto sino también a la posición social previsible en el futuro.

Nuestras sociedades, y todas las que han existido a lo largo de la historia, poseen instituciones y estructuras sociales que condicionan nuestras vidas, que determinan nuestras *circunstancias*. Sin embargo, estas estructuras no son dadas, sino que son producto de la construcción social de la realidad (Berger y Luckmann, 2012), fruto de la acción e interacción de los individuos que componen estas estructuras y más en concreto son resultado de la interacción y lucha de poderes en el seno de las sociedades.

Interacción y lucha que se mantiene hasta nuestros días, y que es responsabilidad de la ciencia social, y en concreto de la sociología, arbitrar a partir del conocimiento científico. Desvelando así la auténtica naturaleza de las relaciones de poder que determinan nuestras vidas, permitiéndonos emanciparnos de las estructuras de pensamiento asimiladas y construyendo de forma consciente nuevos esquemas mentales, haciendo así posible erigirse el *yo soy yo* frente a la fuerte influencia determinista de nuestras *circunstancias*.

Bibliografía:

- Berger, P. L., Luckmann, T., & Zuleta, S. (2012). *La construcción social de la realidad* (Vol. 975). Buenos Aires: Amorrortu.
- Bourdieu, P. (1980) "Le capital social", *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, (31) pp. 2-3
- Bourdieu, P. (1987) "Los tres estados del capital cultural". *Sociológica*. (5) pp. 11-17
- Bourdieu, P. (1989). El Espacio Social y la Génesis de las clases. *Estudios sobre las culturas contemporáneas*, 3(7), 27-55.
- Bourdieu, P. (2016). *La distinción: criterio y bases sociales del gusto*. Madrid: Taurus
- Braverman, H. (1978). *Trabajo y capital monopolista*. Nuestro Tiempo.
- Erikson, R., & Goldthorpe, J. H. (1992). *The constant flux: A study of class mobility in industrial societies*. Oxford University Press, USA.
- Granovetter, M. (1983). The strength of weak ties: A network theory revisited. *Sociological theory*, 201-233.
- Krishna, A. (1999) "Institucional análisis" *Social Capital*. Whashington: The World Bank
- Weber, M. (1984). Economía y sociedad. *Esbozo de sociología comprensiva, Trad. de José Medina echevarría y otros T. II, 5e ed, Mexico*, 668.
- Wright, E. O. (1989) et al (comps), "Rethinking, once again, the concept of class structure"; *The debate on classes*, Londres - Nueva York: Verso, pp. 269-348. Traducción de Andrés de Francisco.
- y Gasset, J. O., & Berlanga, J. L. V. (2004). *Meditaciones del Quijote*. Biblioteca Nueva.

