

# TESIS DOCTORAL

2017



**EXCLUSIÓN Y DESIGUALDADES  
CATEGORIALES EN UNA MODERNIDAD  
GLOBALIZADA: APROXIMACIÓN DESDE  
UNA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL**

**David García Robles**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIOLOGÍA  
DEPARTAMENTO DE SOCIOLOGÍA III (TENDENCIAS  
SOCIALES)**

**Director de la Tesis**

**Dr. D. Juan José Villalón Ogayar**

*A Marta*

## **Agradecimientos**

Quiero expresar mi gratitud a todas aquellas personas que han hecho posible este trabajo, en especial a mi director el Dr. Juan José Villalón por su ayuda.

También expresar mi gratitud a Cruz Roja Española en León que con su ayuda hizo posible el desarrollo de gran parte del trabajo de campo. Así como a otras organizaciones como la Fundación Secretariado Gitano y FOREMCYL.

# ÍNDICE DE CONTENIDOS

INTRODUCCIÓN.....	1
1. Ruptura de la ciudadanía social.....	2
2. Los efectos de la globalización sobre el modelo de ciudadanía.....	3
3. <i>Estudio sociológico de la exclusión social</i> .....	6
4. La organización de las desigualdades y la exclusión social.....	8
5. Objetivos e hipótesis.....	11
7. Principales retos metodológicos.....	15
7. Motivos que originan la investigación.....	19
8. Estructuración de la tesis.....	21
PRIMER APARTADO: CONTEXTUALIZACIÓN DEL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN Y LAS DESIGUALDADES CATEGORIALES.....	25
CAPÍTULO 1: CONCEPTO DE EXCLUSIÓN SOCIAL.....	26
1.1. APLICACIÓN DEL CONCEPTO DE EXCLUSIÓN SOCIAL.....	27
1.1.1. Aplicación del concepto en diversos contextos sociales.....	27
1.1.2. <i>Exclusión social como paradigma para el estudio de las desigualdades</i> .....	29
1.1.2.1. Exclusión social y pobreza.....	30
1.1.2.2. Exclusión social e infraclase.....	33
1.2. CONCEPTO SOCIOLOGICO DE EXCLUSIÓN SOCIAL.....	36
1.2.1. Origen y primeras conceptualizaciones de la exclusión social.....	36
1.2.1.1. Años ochenta.....	38
1.2.1.2. Años noventa.....	39
1.2.2. Dificultades analíticas.....	41
1.2.3. Características de la exclusión social.....	42
1.3. CRITICAS AL CONCEPTO DE EXCLUSIÓN SOCIAL.....	45
SEGUNDO APARTADO: EXCLUSIÓN SOCIAL Y CIUDADANÍA EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA.....	51
CAPÍTULO 2: EXCLUSIÓN SOCIAL Y CIUDADANÍA.....	53
2.1. EL CONCEPTO ANALÍTICO DE CIUDADANÍA.....	53
2.1.1. Ciudadanía y Modernidad.....	55
2.2. RECORRIDO SOCIOHISTÓRICO EN LA CONCEPCIÓN DE LA CIUDADANÍA EN EUROPA Y EL ESTABLECIMIENTO PRÁCTICO DE LÍMITES.....	58
2.2.1. <i>Modernidad Liberal Restringida</i> .....	62
2.2.1.1. Formas de pertenencia ciudadana y construcción de límites en la modernidad liberal restringida.....	63
2.2.1.2. Prácticas de asignación de recursos en la modernidad liberal restringida.....	65

2.2.2. <i>Modernidad Organizada</i> .....	67
2.2.2.1. <i>Formas de pertenencia ciudadana y construcción de límites en la modernidad organizada</i> .....	70
2.2.2.2. <i>Prácticas de asignación de recursos en la modernidad organizada</i> .....	72
2.2.3. RUPTURA DE LA MODERNIDAD ORGANIZADA.....	74
2.2.3.1. Nueva construcción de límites.....	79
2.2.3.2. Nuevas prácticas de asignación de recursos.....	82
CAPÍTULO 3: ESTABLECIMIENTO DE UNA CIUDADANÍA ECONÓMICA PARCIALMENTE DESNACIONALIZADA.....	84
3.1. CRISIS DE LA CIUDADANÍA SOCIAL, TRES MARCOS ANALÍTICOS Y NUEVAS CONCEPCIONES.....	84
3.2. HACÍA UN CIUDADANÍA ECONÓMICA PARCIALMENTE DESNACIONALIZADA	95
TERCER APARTADO: DIFERENCIAS CATEGORIALES EN EL ACCESO A UNA CIUDADANÍA ECONÓMICA PARCIALMENTE DESNACIONALIZADA.....	102
CAPITULO 4: MEDICIÓN DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA.....	109
4.1. ASPECTOS PREVIOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA.....	109
4.1.1. <i>Ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada y criterios para llevar a cabo su comparación</i> .....	111
4.1.2. <i>Medición de la exclusión y la desigualdad social</i> .....	114
4.1.3. <i>Fronteras sociales en el acceso al mercado laboral y técnicas de análisis</i> .....	121
4.2. PROPUESTA METODOLÓGICA.....	123
4.2.1. <i>Las tres etapas de la metodología</i> .....	124
4.2.2. Construcción IEL.....	128
4.2.3. Variables utilizadas.....	130
CAPÍTULO 5: FRONTERAS SOCIALES Y ACCESO Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO LABORAL.....	132
5.1. LA POSICIÓN DE LOS MERCADOS EN LA ECONOMÍA GLOBAL.....	132
5.2. FRONTERAS DE ACCESO CATEGORIAL Y TERRITORIOS.....	135
5.2.1. Evolución de las fronteras sociales en el periodo 2005-2015.....	135
5.2.1.1 Riesgo de Exclusión Social y Género.....	137
5.2.1.1.1 Acceso al mercado laboral y género.....	138
5.2.1.1.2. Diferencias en el posicionamiento interno de hombres y mujeres.....	140
5.2.1.1.3. Posicionamiento interno: el género en los territorios.....	141
5.2.1.2. Riesgo de Exclusión Social y edad.....	143
5.2.1.2.1. Acceso al mercado laboral y edad.....	143
5.2.1.2.2. Posicionamiento interno y edad.....	146
5.2.1.2.3. Posicionamiento interno: edad en los territorios.....	148
5.2.1.3. Riesgo de Exclusión Social y nivel formativo.....	149

5.2.1.3.1. Acceso al mercado laboral y nivel formativo.....	149
5.2.1.3.2. <i>Posicionamiento interno y nivel formativo</i> .....	153
5.2.1.3.3. Posicionamiento interno y nivel formativo en los mercados regionales.....	154
5.2.1.4. Riesgo de Exclusión Social y nacionalidad.....	155
5.2.1.4.1. Acceso al mercado laboral y nacionalidad.....	155
5.2.1.4.2. Posicionamiento interno y nacionalidad: Diferencias territoriales.....	158
5.3. BREVES ANOTACIONES SOBRE LAS DIFERENCIAS CATEGORIALES.....	159
CAPÍTULO 6: DIFERENCIAS CATEGORIALES EN LAS RAMAS DE ACTIVIDAD.....	162
6.1. POSICIONAMIENTO INTERNO Y DISTINTAS RAMAS DE ACTIVIDAD.....	162
6.2 DIFERENCIAS CATEGORIALES EN LAS RAMAS DE ACTIVIDAD ENTRE TERRITORIOS.....	165
6.3. RETOS EN EL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN CATEGORIAL EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA.....	171
6.3.1. Importancia de los elementos culturales dentro del estudio de la exclusión social.....	172
6.3.2. Los actores y la construcción de fronteras sociales.....	173
6.3.3. Importancia de la intersubjetividad.....	178
CUARTO APARTADO: ELEMENTOS TEÓRICOS PARA EL DESARROLLO DE UNA TEORÍA ORGANIZATIVA DE LAS DESIGUALDADES.....	181
CAPITULO 7: UNA PROPUESTA ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES PARA EL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL.....	183
7.1. LA EXCLUSIÓN SOCIAL: PARADIGMAS Y NIVELES DE ANÁLISIS.....	184
7.1.1. Tipología General De Los Enfoques De La Exclusión Social.....	186
7.1.1.1. <i>Paradigma de la especialización</i> .....	188
7.1.1.2. <i>Paradigma de la solidaridad</i> .....	189
7.1.1.3. <i>Paradigma del monopolio</i> .....	192
7.2. DISTINTAS CONCEPCIONES DENTRO DE LA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES.....	198
7.3. EL PROBLEMA ANALÍTICO DE LA MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL Y COMO SE TIENDE A RESOLVER.....	203
CAPITULO 8: ESTRUCTURA SOCIAL Y EXCLUSIÓN SOCIAL.....	207
8.1. EL ESTUDIO DE LAS DESIGUALDADES Y LA ESTRUCTURA SOCIAL.....	208
8.1.1. Concepciones clásicas de la estructura social.....	209
8.1.2. Crisis de las nociones clásicas de la estructura social.....	210
8.1.3. Cambios en la concepción de la estructura social a partir de la década de los setenta.	211
8.1.4. Hacia nuevas concepciones de la estructura social.....	213
8.1.5. Del estudio de la subjetividad a la intersubjetividad.....	220
8.2. CONFIGURACIONES SOCIALES Y SOCIOLOGÍAS RELACIONALES.....	222
8.2.1. Configuraciones sociales.....	223
8.3. DE LA ESTRUCTURA SOCIAL A LAS CONFIGURACIONES SOCIALES.....	228

CAPÍTULO 9: CONSTRUCCIÓN DE LIMITES CATEGORIALES Y MECANISMOS EXPLICATIVOS.....	230
9.1. CONFIGURACIONES SOCIALES Y PROCESOS DE REDEFINICIÓN INTERSUBJETIVA.....	231
9.1.1. Instituciones, organizaciones y configuraciones.....	231
9.1.2. Convenciones sociales y redefinición intersubjetiva.....	233
9.2. CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LAS CATEGORÍAS Y LOS PUESTOS.....	235
9.2.1 Formación y Mantenimiento de las categorías sociales.....	235
9.2.2. Construcción social de los puestos: vinculación entre puestos y categorías sociales...	239
9.3. MECANISMOS EXPLICATIVOS: INTERESES, CAPACIDADES.....	241
9.3.1. Intereses y capacidades.....	242
9.3.2. Capacidad de los actores para llevar a cabo procesos de reproducción o producción, en contextos organizacionales.....	244
9.3.3. Lógicas de acción para la sedimentación o construcción categorial intersubjetva.....	247
9.4. BREVES REFLEXIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LOS MECANISMOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE FRONTERAS SOCIALES Y LA EXCLUSIÓN SOCIAL.....	250
QUINTO APARTADO: METODOLOGÍA PARA EL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN CATEGORIAL DESDE UNA PERSPECTIVA ORGANIZATIVA DE LAS DESIGUALDADES: JUEGOS DE CLASIFICACIÓN.....	253
CAPÍTULO 10: METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL DESDE UNA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES.....	255
10.1- ASPECTOS PREVIOS.....	255
10.2. OBJETIVOS Y PROPUESTAS METODOLÓGICAS PARA EL ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE CONSTRUCCIÓN DE FRONTERAS SOCIALES.....	257
10.2.1- Objetivos.....	257
10.2.1.1. Objetivo general.....	258
10.2.1.2. Objetivos específicos.....	259
10.2.2. Propuesta Metodológica para un análisis organizacional de las desigualdades.....	261
10.2.2.2. Técnica de recogida de datos sobre la justificación de la adecuación al puesto.	263
10.3. JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN EL ESTUDIO ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES.....	264
10.3.1. Contexto y justificación de los juegos de clasificación.....	265
10.3.2. Aplicación de los juegos de clasificación. Técnicas originales.....	266
10.3.3. Diseño: Propuesta para el estudio de la formación y mantenimiento de las fronteras sociales.....	270
10.3.3.1. Diseño de los juegos de clasificación adaptados al estudio de las desigualdades categoriales dentro de un ámbito organizativo.....	270
10.3.3.1.1. Primer Diseño.....	273
10.3.3.1.2. Segundo diseño: cambios en las técnicas de análisis.....	277

10.3.3.1.3 Composición de los grupos: grupos triangulares.....	282
10.3.3.1.4. Casos de estudio.....	285
10.3.3.1.5. <i>Resumen del trabajo de campo</i> .....	287
CAPÍTULO 11: JUEGOS DE CLASIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS.....	289
11.1. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN.....	289
11.1.1. Justificación.....	289
11.1.2. Muestreo en el análisis de redes y su aplicación al estudio de los marcos cognitivos	290
11.1.3. Medidas a través de los residuos de Haberman.....	291
11.1.3.1. Índices de asociación entre categorías.....	292
11.1.3.1.1. <i>Calculo de la matriz de co-apariciones y los residuos de Haberman a través de un punto de corte</i> .....	294
11.1.3.2. Calculo de la matriz de co-apariciones y los residuos de Haberman a través de co-apariciones asimétricas.....	298
11.1.4. Índices de asociación entre categorías y puestos.....	301
9.2. BREVES REFLEXIONES METODOLÓGICAS FINALES.....	305
APÉNDICE CAPÍTULO 11: OTRAS OPCIONES PARA EL CÁLCULO DE LA VINCULACIÓN ENTRE CATEGORÍAS Y PUESTOS.....	307
SEXTO APARTADO: ANÁLISIS DE LOS DATOS.....	314
CAPÍTULO 12: RESULTADOS DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN.....	316
12.1. PRINCIPALES ELEMENTOS QUE ORIENTAN LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN, EN LA REPRODUCCIÓN.....	316
12.2. LÓGICAS DE CONSTRUCCIÓN CATEGORIAL Y PUESTOS DENTRO DE LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN.....	319
12.2.1. Configuraciones sociales en la rama de la reproducción.....	319
12.2.2. <i>Lógicas de construcción categorial en el conjunto de la configuración social</i> .....	322
12.2.3. Vinculación con puestos, y lógicas de construcción categorial en la rama de reproducción.....	328
12.3. BREVES REFLEXIONES SOBRE LA REDEFICIÓN INTERSUBJETIVA DE LOS PUESTOS, Y LÓGICAS DE ACCIÓN, EN LAS CONFIGURACIONES DE LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN.....	335
CAPÍTULO 13: RESULTADOS DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN EL SECTOR DE LA INTERMEDIACIÓN.....	339
13.1. PRINCIPALES ELEMENTOS QUE ORIENTAN LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN LA INTERMEDIACIÓN SERVICIO A LAS PERSONAS.....	339
13.2. ANÁLISIS DEL E-4: COMERCIO DE COMPLEMENTOS Y MODA ARTESANA.....	343
13.2.1. Configuración social E-4.....	344
13.2.2. Lógicas de construcción categorial en el E-4.....	345



13.4. ANÁLISIS DEL G-2: SECTOR DE HOSTELERÍA Y TURISMO.....	354
13.4.1. <i>Lógicas de construcción categorial en los puestos del sector de la hostelería y el turismo</i> .....	355
13.5. BREVES REFLEXIONES SOBRE LA REDEFICIÓN INTERSUBJETIVA DE LOS PUESTOS, Y LÓGICAS DE ACCIÓN, EN LAS CONFIGURACIONES DE LA RAMA DE LA INTERMEDIACIÓN SERVICIO A LAS PERSONAS.....	360
CAPÍTULO 14: RESULTADOS DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN LA RAMA DE LA PRODUCCIÓN.....	362
14.1. PRINCIPALES ELEMENTOS QUE ORIENTAN LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN, EN LA PRODUCCIÓN.....	362
14.2. LÓGICAS DE CONSTRUCCIÓN CATEGORIAL Y PUESTOS DENTRO DE LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN.....	364
14.2.1. Configuraciones sociales en la rama de la producción.....	364
14.2.2. <i>Lógicas de construcción categorial en la rama de la producción</i> .....	365
14.2.3. Vinculación con puestos, y lógicas de construcción categorial en la rama de producción.....	368
14.2.4. Diferencias en torno a la etnia y la nacionalidad.....	380
14.3. BREVES REFLEXIONES SOBRE LA REDEFICIÓN INTERSUBJETIVA DE LOS PUESTOS, Y LÓGICAS DE ACCIÓN, EN LAS CONFIGURACIONES DE LA RAMA DE LA PRODUCCIÓN.....	383
CAPÍTULO 15: CONCLUSIONES.....	385
15.1. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA METODOLOGÍA APLICADA.....	385
15.2. EL ENFOQUE ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTUDIO DE LAS DESIGUALDADES.....	388
15.2.1. Diferencias explicativas dentro del enfoque organizacional de las desigualdades.....	389
15.2.2. <i>Mecanismos explicativos en la construcción de fronteras sociales</i> .....	391
15.2.3. Estrategias de los actores e impacto en la construcción de fronteras.....	394
15.3. CAMBIOS EN EL PERFIL DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL Y SU VINCULACIÓN CON UN ESTUDIO MESO-SOCIAL.....	395
15.4. REPENSANDO LAS POLÍTICAS PÚBLICAS.....	399
BIBLIOGRAFÍA.....	404
ANEXO 1.....	420
ANEXO 2.....	443
ANEXO 3.....	448

## ÍNDICE DE CUADROS Y TABLAS

Cuadro 2.1. Resumen del marco interpretativo del conflicto durante la Modernidad.....	61
Cuadro 4.1: Resumen de la propuesta de medición del nivel de exclusión social.....	118
Tabla 5.1: Evolución de la ocupación por ramas de actividad en el periodo 2005-2015.....	133
Mapa 5.1: Presencia de la rama de intermediación servicio a las empresas, en las provincias españolas en 2011.....	134
Tabla 5.2: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en España: periodo 2005-2015....	136
Tabla 5.3 El sexo, la edad, la nacionalidad, el nivel formativo y la nacionalidad como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en España: periodo 2005-2015. .....	137
Tabla 5.4: Variación de la ocupación en función del género: periodo 2005-2015.....	138
Tabla 5.5: Variación de los nuevos contratos en función del género: periodo 2005-2015.....	139
Tabla 5.6: Variación de la ocupación en función de la edad: periodo 2005-2015.....	145
Tabla 5.7: Variación de los nuevos contratos en función de la edad: periodo 2005-2015.....	145
Tabla 5.8: Variación de la ocupación en función de la nacionalidad: periodo 2005-2015.....	151
Tabla 5.9: Variación de los nuevos contratos en función del nivel formativo: periodo 2005-2015.	151
Tabla 5.10: Variación de la ocupación en función de la nacionalidad: periodo 2005-2015.....	157
Tabla 5.11: Variación de los nuevos contratos en función de la nacionalidad: periodo 2005-2015.	158
Cuadro 7.1: Seis enfoques sobre la exclusión social.....	187
Cuadro 8.1: Esquema conceptual de las lógicas de acción para la construcción categorial intersubjetiva.....	247
Tabla 10.1 Número teórico de cartas que representa cada categoría.....	272
Tabla 10.2: Número de cartas establecido.....	273
Tabla 10.3: Resumen de la recogida de datos.....	286
Tabla 11.1: Frecuencias observadas en G-2 en función del nivel de estudios.....	296
Tabla 11.2: Frecuencias esperadas en G-2 en función del nivel de estudios.....	296
Tabla 11.3: Residuos de Haberman en G-2 en función del nivel de estudios.....	297
Tabla 11.4: Índice de asociación entre categorías.....	297
Tabla 11.5: Índice de asociación entre categorías medidas de forma asimétrica.....	299
Tabla 11.6: Índice de vinculación entre categorías.....	300
Tabla 11.7: Frecuencias observadas para el G-2 en función de las posiciones y el nivel de estudios. .....	302

Tabla 11.9: Residuos de Haberman para el G-2 en función de las posiciones y el nivel de estudios. .....	303
Tabla 11.10: Índice de asociación para el G-2 entre posiciones y nivel de estudios.....	303
Tabla 11.11: Densidad entre categorías: G-2.....	308
Tabla 11.12: Índice de equivalencia: G-2.....	309
Tabla 11.13: Vínculos entre categorías a partir de datos agregados: G-2.....	310
Tabla 11.14: Carácter de los vínculos de las categorías: G-2.....	311
Tabla 11.15: Pseudo Residuos de Haberman entre posiciones y nivel de estudios: G-2.....	312
Cuadro 12.1: Resumen de posiciones y puestos dentro de la rama de reproducción.....	322
Tabla 12.1: Vinculación jerárquica por género: rama reproducción.....	323
Tabla 12.2: Vinculación jerárquica por edad: rama reproducción.....	323
Tabla 12.3: Vinculación jerárquica por nivel formativo: rama reproducción.....	323
Tabla 12.4: Vinculación jerárquica por género y edad: rama reproducción.....	324
Tabla 12.5: Vinculación jerárquica por género y nivel formativo: rama reproducción.....	324
Tabla 12.6: Vinculación jerárquica por edad y nivel formativo: rama reproducción.....	325
Tabla 12.7: Vinculación entre categorías por género y edad: rama reproducción.....	326
Tabla 12.8: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: rama reproducción.....	326
Tabla 12.9: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: rama reproducción.....	326
Cuadro 14.1: Resumen de posicionamientos jerárquicos y puestos dentro de la rama de producción. .....	365
Tabla 14.1: Vinculación jerárquica por género: rama producción.....	366
Tabla 14.2: Vinculación jerárquica por edad: rama producción.....	366
Tabla 14.3: Vinculación jerárquica por nivel formativo: rama producción.....	366
Tabla 14.4: Vinculación entre categorías por género y edad: rama producción.....	367
Tabla 14.5: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: rama producción.....	367
Tabla 14.6: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: rama producción.....	367
Tabla 14.7: Vinculación jerárquica por género y edad: rama producción.....	368
Tabla 14.8: Vinculación jerárquica por género y nivel formativo: rama producción.....	368
Tabla 14.9: Vinculación jerárquica por edad y nivel formativo: rama producción.....	368
Tabla A1.1: Evolución de ocupados por género: periodo 2005-2015.....	420
Tabla A1.2: Evolución nuevos contratos por género: periodo 2005-2015.....	420
Tabla A1.3: Evolución de ocupados por edad: periodo 2005-2015.....	420

Tabla A1.4: Evolución nuevos contratos por edad: periodo 2005-2015.....	420
Tabla A1.5: Evolución de ocupados por nivel formativo: periodo 2005-2015.....	421
Tabla A1.6: Evolución nuevos contratos por nivel formativo: periodo 2005-2015.....	421
Tabla A1.7: Evolución de ocupados por nacionalidad: periodo 2005-2015.....	421
Tabla A1.8: Evolución nuevos contratos por nacionalidad: periodo 2005-2015.....	422
Tabla A1.9: Evolución tasas de paro: periodo 2005-2015.....	423
Tabla A1.10: Evolución tasas de temporalidad: periodo 2005-2015.....	424
Tabla A1.11: Evolución ocupados rama de producción: periodo 2005-2015.....	425
Tabla A1.12: Evolución ocupados rama de intermediación: periodo 2005-2015.....	426
Tabla A1.13: Evolución ocupados rama de intermediación servicio a las personas: periodo 2005-2015.....	427
Tabla A1.14: Evolución ocupados rama de intermediación servicio a las empresas: periodo 2005-2015.....	428
Tabla A1.15: Evolución ocupados rama de reproducción: periodo 2005-2015.....	429
Tabla A1.16: Evolución nuevos contratos rama de producción: periodo 2005-2015.....	430
Tabla A1.17: Evolución nuevos contratos rama de intermediación: periodo 2005-2015.....	431
Tabla A1.18: Evolución nuevos contratos rama de intermediación Servicio a las personas: periodo 2005-2015.....	432
Tabla A1.19: Evolución nuevos contratos rama de la intermediación servicio a las empresas: periodo 2005-2015.....	433
Tabla A1.20: Evolución nuevos contratos rama de la reproducción: periodo 2005-2015.....	434
Tabla A1.21: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en CyL: periodo 2005-2015...	435
Tabla A1.22: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en CyL: periodo 2005-2015.....	435
Tabla A1.23: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en Madrid: periodo 2005-2015.....	436
Tabla A1.24: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en Madrid: periodo 2005-2015.....	436
Tabla A1.25: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en España (IEL2): periodo 2005-2015.....	437
Tabla A1.26: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en España (IELb): periodo 2005-2015.....	437

Tabla A1.27: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de producción: periodo 2005-2015.....	438
Tabla A1.28: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en rama de producción: periodo 2005-2015.....	438
Tabla A1.29: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de intermediación: periodo 2005-2015.....	439
Tabla A1.30: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de intermediación: periodo 2005-2015.....	439
Tabla A1.31: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las personas: periodo 2005-2015.....	440
Tabla A1.32: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las personas: periodo 2005-2015..	440
Tabla A1.33: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las empresas: periodo 2005-2015.....	441
Tabla A1.34: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las empresas: periodo 2005-2015..	441
Tabla A1.35: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de reproducción: periodo 2005-2015.....	442
Tabla A1.36: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de reproducción: periodo 2005-2015.....	442
Tabla A2.1: Vinculación de puestos y género: E-6.....	443
Tabla A2.2: Vinculación de puestos y edad: E-6.....	443
Tabla A2.3: Vinculación de puestos y nivel formativo: E-6.....	443
Tabla A2.4: Vinculación de puestos y género y edad: E-6.....	443
Tabla A2.5: Vinculación de puestos con el género y el nivel formativo: E-6.....	444
Tabla A2.6: Vinculación de puestos con la edad y el nivel formativo: E-6.....	444
Tabla A2.7: Vinculación entre categorías por género y edad: E-6.....	444
Tabla A2.8: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: E-6.....	444
Tabla A2.9: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: E-6.....	445
Tabla A2.10: Vinculación de puestos y género: G-2.....	445
Tabla A2.11: Vinculación de puestos y edad: G-2.....	445
Tabla A2.12: Vinculación de puestos con el nivel formativo: G-2.....	446

Tabla A2.13: Vinculación de puestos y género y edad: G-2.....	446
Tabla A2.14: Vinculación de puestos y género y nivel formativo: G-2.....	446
Tabla A2.15: Vinculación de puestos y edad y nivel formativo: G-2.....	447
Tabla A2.16: Vinculación entre categorías por género y edad: G-2.....	447
Tabla A2.17: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: G-2.....	447
Tabla A2.18: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: G-2.....	447
Tabla A3.1: Vinculación entre puestos y género: G-5.....	448
Tabla A3.2: Vinculación entre puestos y edad: G-5.....	448
Tabla A3.3: Vinculación entre puestos y nivel formativo: G-5.....	448
Tabla A3.4: Vinculación entre puestos y género y edad: G-5.....	448
Tabla A3.5: Vinculación entre puestos y género y nivel formativo: G-5.....	449
Tabla A3.6: Vinculación entre puestos y edad y nivel formativo: G-5.....	449
Tabla A3.7: Vinculación entre puestos y género: E-5.....	449
Tabla A3.8: Vinculación entre puestos y edad: E-5.....	449
Tabla A3.9: Vinculación entre puestos y nivel formativo : E-5.....	450
Tabla A3.10: Vinculación entre puestos y género y edad: E-5.....	450
Tabla A3.11: Vinculación entre puestos y género y nivel formativo: E-5.....	450
Tabla A3.12: Vinculación entre puestos con edad y nivel formativo: E-5.....	450

## INTRODUCCIÓN

La tesis “Exclusión y desigualdades categoriales en una modernidad globalizada: Aproximación desde una perspectiva organizacional” trata sobre un modo específico de “exclusión social”: la exclusión social categorial. Tiene por objetivo explicar cómo esta funciona en organizaciones como empresas y entidades del tercer sector “reproduciendo”, o más bien “recreando”, una estructura social desigualitaria en la que unos tienen mayores riesgos que otros de quedar “fuera” por el simple hecho de tener un determinado atributo de género, edad, nacionalidad o nivel formativo.

El concepto de «exclusión social» hace referencia a situaciones que impiden llevar a cabo un proyecto de vida autónomo en las sociedades donde se vive, de acuerdo a un *standard* mínimo de pertenencia integrada, que viene determinado por el acceso a una condición de ciudadanía plena (Tezanos, 2009: 147). De esta forma, una situación de exclusión social siempre se define por aquello de lo que se es excluido: la ciudadanía.

El concepto de «ciudadanía», entendido como una cuestión de pertenencia integrada en la comunidad en la que se vive no hace referencia únicamente a un estatus legal, sino que abarca aquellos procesos que determinan una pertenencia integrada (Nakano Glenn, 2011). El ciudadano o ciudadana será aquel que ocupa una posición bien definida en el grupo, con unos deberes y unas obligaciones, relativamente estable, segura y que le permita alcanzar los recursos adecuados para desarrollar una vida digna y plena. El ciudadano plenamente integrado es aquel que puede ejercer todos los derechos reconocidos de carácter cívico, político y social, tal y como los expuso en primer término T.H. Marshall (1949; 1997). Y, que ha sido un referente fundamental para comprender la cuestión de la integración social en las “sociedades salariales”, tal y como las denominó R. Castel (1997) en un entorno cultural dominado por unas convenciones sociales naturalizadas durante esa forma de organización que P. Wagner caracterizó como una «Modernidad Organizada» (vid. Wagner, 1997), en la que se articuló procesos de participación social de la ciudadanía en torno a un modelo fordista-keynesiano y el Estado-Nación.

Por exclusión social categorial, hacemos referencia a los riesgos de quedar fuera del grupo o sociedad que sufren los individuos como consecuencia de que los demás le atribuyen una categoría o atributo determinado y, no tanto por una situación estructural previa, unas capacidades físicas o psíquicas o una biografía con una problemática personal determinada.

En la actualidad, en las sociedades europeas, vivimos distintos procesos históricos de cambio social. Destacan: los procesos de Globalización, la revolución tecnológica, los nuevos

procesos de individualización y las subsiguientes crisis del trabajo salarial y el Estado del bienestar de la Modernidad Avanzada europea.

Los cambios enumerados han tenido dos consecuencias fundamentales: se ha producido un cambio sustantivo en las formas de estar y relacionarse con los diversos elementos que componen la estructura social. Lo cual, ha desencadenado una ruptura de las coordenadas básicas de integración (Subirats, 2004: 18; Tezanos, 2009: 175), que ha afectado especialmente a jóvenes, mujeres y sectores de población no cualificados, así como a las minorías étnicas recientemente incorporadas; y por otro lado, estos cambios han debilitado la institución de la ciudadanía social, pues se desarrolló principalmente en torno a dos tipos de identidades (nacionales y de clase) que han perdido peso en su capacidad de agrupación y de articulación de las prácticas sociales.

La ruptura del sistema de integración de la modernidad avanzada ha incrementado la complejidad de las vías o modos en que se produce la exclusión social. De modo que, categorías que hacen referencia a atributos como la edad, el género, la étnica o el nivel formativo, se han fortalecido como parámetros o elementos de estratificación. Y han adquirido un papel diferenciado en distintos lugares.

Los objetivos principales de esta tesis, son dos: es describir la variación de los riesgos de exclusión social categorial, desde el año 2005 al año 2015, en varios sectores de la sociedad española, como mujeres, jóvenes y personas con baja cualificación. Y aportar una explicación sustentada sobre datos empíricos sobre dónde, cómo y cuándo algunas organizaciones hace unos de dichas categorizaciones en el contexto de una Modernidad Globalizada, respondiendo a una cultura local y sectorial que genera diferencias sustantivas entre ámbitos geográficos.

### *1. Ruptura de la ciudadanía social*

La consecución de una ciudadanía social para la mayor parte de la población dentro de los Estado-Nación europeos, se produjo bajo el modelo antes referido de una «Sociedad Salarial». La sociedad salarial no refiere únicamente a que la mayor parte de los trabajadores se inserten en el mercado laboral bajo la condición de asalariado, sino que, bajo una lógica de solidaridad orgánica y sobre un régimen de derechos contributivo, el trabajo remunerado era capaz de conferir derechos sociales y laborales a todo aquel que entrase dentro del mercado laboral, independientemente de la posición ocupada dentro éste, en lo que Luis Enrique Alonso ha denominado, una «institucionalización de la ciudadanía laboral» (Alonso, 1999; 2009). La formación de esta



ciudadanía que aseguraba derechos sociales a los trabajadores y permitía una participación integrada en la sociedad, se articuló en un periodo de crecimiento económico, donde el empleo se constituye como una institución integradora y el trabajo productivo como actividad colectiva generadora de riqueza y solidaridad, en el marco de un Estado-nación (Castel, 2010a: 133; Estivill, 2003: 16).

Los actuales modelos sociales, propios de una «modernidad globalizada», parecen haber creado nuevas formas de pertenencia, trabajo y empleo. Los procesos de globalización, han llevado a numerosos autores a plantear la noción de una ciudadanía postnacional, o una ciudadanía global (Soysal, 1997; Luque Brazán, 2006; Koopmans y otros, 2012). Pero la ciudadanía no se ha desvinculado por completo del Estado-Nación todavía. La mayor parte de derechos que conforman la ciudadanía siguen dependiendo de competencias estatales, aunque el Estado-nación se vea interpelado por otras instituciones supranacionales. En este sentido, es más apropiado el término utilizado por Saskia Sassen (2010) sobre la «desnacionalización parcial» de ciertos elementos del Estado que se habían construido o formado como nacionales.

La desnacionalización de la ciudadanía tiene lugar dentro de los propios Estado-Nación. Éstos la fortalecen al integrar sus mercados nacionales en otros superiores, al aceptar la desregulación del mercado laboral en que operan la mayor parte de sus habitantes, al reducir su presión fiscal sobre los movimientos de capital, de inversión, de bienes y personas, al abandonar su papel de inversor en las economías locales, pero al mismo tiempo, darse cuenta de que su población y sus nacionales no son lo mismo y que todos, sin embargo han de estar protegidos por la ley y el orden establecido.

Y, es por ello, que estos procesos hacen necesario avanzar a las ciencias sociales hacia nuevas concepciones de la ciudadanía, como referente sociológico a través de las cuales podamos entender los procesos de exclusión social, que ya no se articula de acuerdo a una lógica puramente nacional. Se necesita un concepto que ase articule en torno a unos procesos de estratificación y desigualdad social que están más localizados y más globalizados, en función de la vinculación a una economía global, y que pueda conducir a nuevas formas de ejercer y definir la ciudadanía.

## *2. Los efectos de la globalización sobre el modelo de ciudadanía*

Partamos del supuesto de que los actuales procesos de estratificación social, a nivel sistémico, están condicionados por las nuevas lógicas organizativas de la Modernidad Globalizada siguiendo las teorías de la globalización. Pero, maticemos: no podemos contraponer lo global a lo

nacional o lo local. En gran parte, lo que podemos concebir como una estructura global ocurre dentro de variados marcos institucionales delimitados por las fronteras de los Estado-Nación desde los que surgen una gran parte de las normas que regulan las relaciones sociales dentro de un espacio geográfico y social localizado. Es decir: muchas de las dinámicas globales sólo se dejan sentir de un modo específico dentro de un ámbito nacional y local (Sassen, 2001: 31; 2010).<sup>1</sup>

La investigación promovida por las teorías económicas de la «*new trade*» y la «*New Economic Geography*», a partir de las contribuciones de Paul Krugman y Masahisa Fujita (Fujita y Krugman, 2004; Krugman, 2009, Behrens y otros, 2013), han puesto de manifiesto, como determinados territorios se especializan en una parte de la producción, a fin de conseguir una ventaja competitiva (Cardoso Cotelo y otros, 2015; Chang y otros, 2015). Pero, aunque esto es típico del capitalismo moderno, y ya fue claramente enunciado como una característica típica del capitalismo por las primeras teorías liberales (Adam Smith, 1776: 2002) también supone hoy la vinculación entre territorios subnacionales, dedicados a una parte del proceso productivo (Sassen 2006). Actualmente espacios geográficos locales se constituyen como nodos de redes globales, donde la actividad económica que desarrollan depende de su vinculación y posicionamiento en la red. Este fenómeno ha producido diferencias entre estructuras socio-ocupacionales locales dentro de un mismo territorio nacional, en función de la vinculación del territorio a la economía global. En esas redes, aquellas áreas con un mayor grado de globalización, desarrollan un mayor número de actividades de intermediación, mientras que aquellas con una menor capacidad de vinculación, se centran más en sectores productivos (Escolano y Ortiz, 2007).

De esta forma, el espacio económico en el que se trabaja, está parcialmente desnacionalizado. En él se conjugan junto con las lógicas que impone la adaptación a una economía global (competitividad, especialización productiva) prácticas de estratificación articuladas a partir de elementos locales.

Ante estas formas de estratificación localizadas, en un contexto global, nos preguntamos: ¿se articulan distintas formas de pertenencia ciudadana en estos espacios locales globalizados? Para explorar esta posibilidad proponemos el concepto de «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada». Creemos que este término proporciona un referente analítico que permite estudiar los actuales procesos de exclusión social, en una modernidad globalizada tal y como la hemos comprendido pues frente al concepto de “ciudadanía nacional” destaca que ésta ya no

---

<sup>1</sup> Esta vinculación entre los procesos globales y locales ha sido estudiada por diversos autores y corrientes sociológicas y económicas, como Alonso (1999); Sassen (2006; 2010); Escolano y Ortiz (2007); Villalón (2013) así como desde un punto de vista cultural por Grimmonson (2011); Lipovetsky y Serroy (2010).

depende solamente de un Estado-Nación sino que se articula en un espacio socio-territorial más complejo dentro del Eje Global-Local. Y, frente al concepto de “ciudadanía global” (Isin y Turne, 2007) que atiende solamente a que parte de la producción este destinada a una economía global asume que el acceso a una ciudadanía plena sigue dependiendo de la relación entre el individuo y el Estado, y sigue siendo una cuestión política asentada sobre un sistema de protección contributivo que sigue asegurando los principales derechos de ciudadanía.

Junto con este proceso de desnacionalización parcial, el acceso a la ciudadanía está condicionado por otro proceso: la denominada “crisis del trabajo”. La crisis del trabajo, hace referencia especialmente al establecimiento de un paro estructural, la precarización laboral, y el hecho de que el crecimiento económico ya no es sinónimo de creación de empleo. Estos procesos, han roto con la vinculación que se establecía entre trabajo y procesos de identificación (Castillo 1998). Entre otras consecuencias, esto ha producido que, actualmente, las identidades laborales dejen de ser mecanismos de solidaridad orgánica, y los conflictos laborales no atiendan únicamente a una lucha de posiciones dentro del mercado laboral, sino que instaurados en una gestión privada de los riesgos, se produzca una mayor competencia dentro de una misma posición laboral (Castel, 2011: 57).

De esta forma, el perfil de la exclusión el perfil de los excluidos de una «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada» es más complejo que las formas de exclusión de una ciudadanía social nacional.

Por tanto, planteamos que la plena inserción ciudadana, en las actuales sociedades globales, pasa por la participación en un espacio económico parcialmente desnacionalizado, cuyos límites en la participación se establecen dentro de las organizaciones que conforman dicho espacio, como las empresas y no sólo un mercado genérico laboral. Y, en éstas los límites de pertenencia dependerán tanto del establecimiento de una determinada estructura sociocupacional (definida por el sector económico) como de los condicionantes culturales e históricos de cada contexto territorial en el que actúan los actores integrados. Esto nos sitúa ante una “sociología concreta y relacional históricamente enfocada que estudie las lógicas de acción de actores reales en contextos reales” (Alonso, 2009: 34). El concepto de «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada» nos sirve como nexo de unión entre los procesos derivados de la globalización, y los procesos estratificacionales localizados, donde observamos que actores con un mismo atributo categorial tienen distintas posibilidades de acceso a dicha ciudadanía.

Este concepto, por tanto, nos sitúa en dos niveles analíticos: un nivel macro, en el que las nuevas formas de estructuración social están condicionadas por las nuevas lógicas propias de una modernidad global. Estas nuevas lógicas modifican la capacidad y las funciones de las organizaciones sociales básicas -familia, Estado, trabajo- en el recorrido de la modernidad (Stimchombe, 1991, Gil Villa, 2002: 48); y un nivel de análisis meso social, donde las prácticas de los actores, social e históricamente situados, crean límites de pertenencia dentro de las organizaciones, es decir, construyen «fronteras sociales» a las mismas que, atienden a las «razones prácticas» de los actores (Alonso, 2009). Es en este nivel donde se produce una localización de los procesos de estratificación social, que lleva al establecimiento de distintos límites de pertenencia y a través de los cuales, podemos comprender mejor, los riesgos de exclusión social de las distintas categorías, en función del territorio y el establecimiento de modelos sociocupacionales diferenciados.

### *3. Estudio sociológico de la exclusión social*

La exclusión social desde un enfoque sociológico ha sido estudiada desde distintos paradigmas y niveles de análisis. Hilary Silver (1994), distingue tres paradigmas: el paradigma de la especialización, centrado en un nivel de análisis micro, que atribuye las causas de la exclusión a los déficit de integración del individuo excluido; el paradigma de la solidaridad, que, situado en un nivel de análisis macro, centra su explicación en los cambios políticos y en el sistema productivo; y el paradigma del monopolio, situado en un nivel de análisis meso, centra la explicación en las prácticas organizativas que excluyen a determinados sectores de población. Desde la década de los noventa, el análisis sociológico de la exclusión social ha estado dominado por el paradigma de la solidaridad, especialmente a partir de la obra de Robert Castel “*La metamorfosis de la cuestión social: Una crónica del asalariado*”. Desde este paradigma, se ha avanzado hacia nuevas concepciones que entienden la exclusión como un proceso multidimensional y acumulativo, otorgando al mismo un carácter dinámico que lo diferencia de conceptos próximos como el de pobreza (Subirats, 2004; Laparra y Pérez Erasnnus, 2008; 2012; Hernández Pedreño, 2008; Tezanos, 2009). Estas concepciones, se han centrado especialmente en determinar los riesgos de exclusión social, bajo el análisis de las condiciones de vida, en distintos ámbitos, tales como el económico y laboral, el ámbito social y el ámbito relacional. Esta forma de entender la exclusión social ha dado lugar a la creación de diversos indicadores, que describen el fenómeno, pero no se han acercado al propio proceso de exclusión social, a pesar de describirlo. Es decir a los

mecanismos por medio de los cuales se produce la propia exclusión de determinados actores, en nuestro caso, juzgados por un mismo atributo categorial.

Esta tesis pretende avanzar en una propuesta metodológica que aborde los principales mecanismos de «exclusión social», de forma que sirva para la articulación de nuevas políticas públicas que garanticen un acceso a las distintas organizaciones, en igualdad de oportunidades. Para ello nos situamos en un análisis meso-social, dentro de lo que Hilary Silver definió como paradigma del monopolio. Si bien este paradigma, se ha centrado especialmente en las diferencias derivadas del posicionamiento en el mercado laboral, con el establecimiento de formas contractuales atípicas, que dan lugar a una diferencia entre *insiders/outsiders*. Estas diferencias las atribuyen a una consecuencia de su posicionamiento, bien en un determinado sector de la economía, bien derivadas de su posición sociocupacional, o por un acceso más tardío al mercado de trabajo, como en el caso de los jóvenes (Polavieja, 2003; Felgueroso, 2012; Ruesga y otros, 2013). De esta forma, un determinado sector de la sociedad, monopoliza las posiciones dentro del mercado laboral que otorgan los recursos sociales necesarios para llevar a cabo procesos de plena integración. Desde esta perspectiva, las desigualdades categoriales se contemplan como un efecto de la posición ocupada, tanto presente como previa, en el mercado laboral, pero no analizan cómo se producen dichos posicionamientos. Dentro de este paradigma, cabe introducir una segunda línea de análisis, que contemple el efecto de las categorías sociales, como elementos culturales que influyen en la selección, a fin de acceder al proceso por medio del cual se construyen fronteras sociales, tanto materiales como simbólicas, que impiden o dificultan el acceso a determinados actores juzgados por un determinado atributo categorial, en empresas dedicadas a distintos sectores de actividad. Esta segunda línea de análisis es la que entendemos como enfoque organizacional de las desigualdades.

Desde esta segunda perspectiva, la cual desarrollaremos a lo largo de esta tesis, podemos contemplar los procesos de pertenencia a una organización social. Dicha pertenencia viene determinada por los criterios que utilizan los agentes de selección, que más allá de exigencias técnicas, tales como las habilidades necesarias para el desempeño de una función, utilizan atributos categoriales que sirven para el establecimiento de «fronteras sociales», de acuerdo a criterios de aceptabilidad (Vid Jenkins, 2008). Esto nos introduce en el análisis de los elementos culturales que influyen en las prácticas de selección. De esta forma, las categorías sociales cobran un papel estructurante en la articulación de las desigualdades. Este papel estructurante tiene un impacto diferenciado en función del contexto organizativo, principalmente por los elementos que definen el

trabajo socialmente valorado, y la capacidad de los actores para articular significados colectivos que orientan las prácticas de los agentes de selección. En la medida en que este papel estructurante depende del trabajo socialmente valorado, la vinculación de cada ámbito geográfico a la economía globalizada, y el establecimiento de distintas estructuras sociocupacionales, generan distintos modelos y riesgos de exclusión social categorial.

Esta concepción de la exclusión social tiene dos implicaciones: primero, nos referimos a situaciones, no posiciones de desigualdad; la segunda implicación es que, los procesos de exclusión social, son indisociables de los procesos de estratificación y desigualdad social. En la modernidad globalizada, las lógicas de estructuración, hacen necesario entender el concepto de «estructura social» desde una concepción dinámica, que de cuenta de las relaciones entre los distintos actores, y la posibilidad de ocupar distintas posiciones dentro de un contexto organizativo. Es necesario explicar los principales cambios en los procesos de exclusión social, tanto en sus dimensiones (capacidad integradora de una sociedad), así como de su composición (relación entre actores y la organización, formación de fronteras sociales).

#### *4. La organización de las desigualdades y la exclusión social*

Las diferencias culturales así como las distinciones categoriales constituyen un registro analítico diferenciado del de las desigualdades sociales, pero ambas mantienen una relación directa (Wiviorka, 2011: 124). Para desarrollar una perspectiva analítica capaz de analizar esta relación dentro de organizaciones empresariales, dedicadas a distintos sectores de actividad, es decir en un nivel de análisis meso social, que tenga en cuenta a los actores y sus prácticas, tenemos que tratar las desigualdades en el nivel institucional y organizativo sin contemplar las organizaciones como realidades abstractas al margen de las relaciones que se establecen entre actores y sus decisiones, las cuales están orientadas por un sentido práctico (Alonso, 2009: 34; Wiewiorka, 2011). Esta concepción de las organizaciones, está de forma implícita o explícita en diversos estudios desde los desarrollados por Ahrne y Brunsson (2009), hasta las concepciones económicas desarrolladas a través del análisis de redes sociales (Semitiel García y Noguera Méndez, 2004).

Las organizaciones, podemos entenderlas como un conjunto de relaciones donde se define un orden mediante la toma de decisiones (Ahrne y Brunsson, 2009). Estas decisiones determinan la pertenencia y el posicionamiento dentro de la misma, de los actores sociales que pretenden la inserción. De esta forma, tenemos que centrarnos en la construcción de marcos cognitivos

socialmente construidos que sirven para clasificar a los candidatos, en función de sus atributos categoriales y generan un determinado orden organizativo. Es decir, crean una significados intersubjetivos que orientan las decisiones. Esta definición de organización, no solo remite a el establecimiento de una estructura posicional, sino que refiere a los procesos dentro de la misma, a través de los cuales se desarrollan prácticas estratificacionales en un nivel meso social.

Para ello proponemos tratar las organizaciones como una «configuración social». Este concepto lo cogemos de los estudios de Charles Tilly (2000), sobre la desigualdad persistente, que desde una perspectiva relacional, se entiende como un conjunto de configuraciones básicas que vinculan a los distintos actores, dentro de un determinado contexto organizativo. Entre las distintas configuraciones básicas, podemos distinguir: aquellas que determinan un posicionamiento diferenciado dentro de un contexto organizativo concreto, éstas son cadenas (las cuales pueden horizontales o jerárquicas) y triadas (posiciones que guardan una relación de dependencia, y no implican necesariamente un acceso diferenciado a los recursos de una organización); y aquellas que no implican tanto un posicionamiento diferenciado, sino la atribución simbólica de límites de pertenencia, a través de distinciones sociales significativas que orientan las prácticas de los actores. La vinculación entre aquellas configuraciones que determinan un posicionamiento diferenciado y pares categoriales, son las que determinan procesos de desigualdad y exclusión social. El establecimiento de distintas configuraciones sociales otorga posibilidades de participación social diferenciadas en función de los atributos categoriales, y por tanto, distintas formas de ejercer la ciudadanía.

A través de los estudios de Chales Tilly (2000), Evelyn Nakano Glenn (2004; 2011), Bourdieu (1988: 2012), Fraser (2008), Villalón (2006), Grimson (2011) se puede argumenta que, cada configuración social establece distintos límites de pertenencia categorial. Las categorías en torno a edad, grupos étnicos, nacionalidad, clase y género adquieren significados distintos en función de las relaciones donde actúan, estructurando los procesos de selección a las organizaciones. Por tanto inscritos en lo que Tilly llamo una «*teoría organizacional de las desigualdades*» pretendemos contribuir al análisis de aquellos mecanismos de selección que se utilizan determinadas formas de categorización en el proceso integración. Aunque la propuesta de Tilly proporciona un marco para el análisis de dichos mecanismos, como veremos, su propuesta centra en los mecanismos llevados a cabo dentro de las organizaciones para resolver los problemas que generan las desigualdades, a través de una vinculación de categorías internas de la organización, que dan lugar a posicionamientos diferenciados (cadenas y triadas), con categorías externas a la organización (pares categoriales) dando lugar a procesos de explotación,

acaparamiento de oportunidades, procesos de emulación de formas de desigualdad existentes en otras organizaciones y prácticas adaptativas. Desde nuestra propuesta, un par categorial, en cuanto distinción socialmente significativa, no se establecerá como una frontera social, si esta no se vincula a los actores separados por dicho límite, con una posición dentro de la empresa.

La concepción de Tilly, mantiene ciertos elementos de un estructuralismo que, niega la capacidad de los actores para crear nuevas significaciones intersubjetivas de las categorías, dentro de un determinado contexto organizacional, de acuerdo a sus razones prácticas, tratando las distinciones sociales como elementos culturales que estructuran las acciones de los individuos, sin atender a la capacidad de modificación de dichos elementos, por parte de los actores, insertos en un contexto relacional. Es decir, sigue entendiendo las organizaciones como entidades abstractas, sujetas a principios de racionalidad económica, al margen de la acción de los actores que la conforman. Como veremos, esta concepción, centrada en lo que Charles y Grusky (2004) denominaron «*esencialismo cultural*» dificulta el análisis de los cambios en el perfil de la exclusión social, en un contexto de crisis económica, donde por ejemplo, los jóvenes, han visto aumentar sus riesgos de exclusión social, en mayor medida que otros sectores de edad, o cómo el género adquiere un papel estratificacional diferenciado, dentro de un mismo sector de actividad.

Para intentar superar este marco analítico se propone, desde cierta proximidad al giro constructivista, realizar un análisis que, desde una perspectiva «relacionalista», trate las organizaciones como conjunto de reglas estables de las interacciones, en el que el sujeto no representa tanto un rol, como lo inventa y (re) produce, de acuerdo a razones prácticas de los mismos (Dubet, 2006; Martuccelli, 2007). Así, dentro de una organización, surgen grupos capaces de crear procesos de significación intersubjetiva que sirven para la clasificación y construcción de fronteras sociales, más allá de distinciones sociales institucionalizadas.

Este enfoque, permite abordar la influencia de las concepciones intersubjetivas sobre las divisiones sociales en una nivel analítico meso, que de cuenta de los procesos localizados de estratificación en una modernidad globalizada, así como la capacidad de los actores de llevar a cabo prácticas de producción o reproducción de dichos significados, en torno a una determinada distinción categorial. Este enfoque nos acerca a concepciones más próximas al interaccionismo simbólico que a un estructuralismo funcionalista, sin adherirnos al mismo. De esta forma podemos empezar a explicar los mecanismos a través de los cuales se forman y mantienen las fronteras sociales en el acceso a distintos sectores de actividad, que en última instancia condicionan el acceso instrumental a uno de los ámbitos que constituyen una ciudadanía sustantiva. Todo ello nos permite tener una mayor comprensión de los cambios en el perfil de las personas excluidas.



## 5. Objetivos e hipótesis

En resumen, el objetivo principal que guía esta tesis es: explicar la evolución de los riesgos de exclusión social desde la primera década del presente siglo en varios sectores sociales, como los jóvenes, mujeres, personas con baja cualificación, minorías étnicas, etc., y su impacto diferenciado en distintos ámbitos geográficos. Para ello, nos situamos, tanto en un nivel analítico macro social, que de cuenta de las diferencias establecidas en distintos territorios subnacionales, principalmente en Madrid y Castilla y León y un nivel analítico meso social que dé cuenta de cómo se utilizan ciertas “fronteras sociales” en el acceso a las organizaciones empresariales.

Actualmente, la ciudad se constituye como el nuevo *locus* social en el que se manifiestan nuevas lógicas organizativas que tienen un efecto sobre la desigualdad. El núcleo de esta investigación se fundamenta en el marco interpretativo desarrollado por Castells y sus teorías de los «espacios flujo», así como las teorías de la «ciudad global» de Saskia Sassen, y las contribuciones de Severino Escolano, Jorge Ortiz y Juan José Villalón, en el que las ciudades se constituyen como escenarios para el análisis de las desigualdades. Si bien, el propio concepto de ciudad, ha sufrido diversos cambios, como consecuencia de la ampliación de áreas metropolitanas, así como la vinculación entre distintas ciudades, que hacen necesario revisar los límites geográficos a los que nos referimos con el mismo (Cardoso Cotelo y otros, 2015). Por esta razón, preferimos hablar de «sociedades locales».

Partimos de la hipótesis general de que el proceso de globalización ha modificado las lógicas organizativas de los territorios, modificando sus estructuras sociales básicas -familia, Estado y trabajo-. A su vez, produce estructuras ocupacionales diferenciadas, en función de la vinculación a una economía global, que genera diferencias territoriales dentro de un mismo Estado-nación. De modo que estas diferencias, generan distintos riesgos de exclusión categorial, como consecuencia de la capacidad de estratificación o papel diferenciador que adquieren estas categorías en contextos organizativos determinados. Para la comprobación de ésta hipótesis, intentaremos responder a las siguientes preguntas que estructuran explicaciones más específicas. Los tres primeros bloques de preguntas, atienden a un ámbito de análisis macro, el cuarto a un ámbito de análisis meso, el quinto a una vinculación de ambos niveles:

1º- ¿Qué estructura sociocupacional genera cada ámbito geográfico según su vinculación a la economía global? ¿Cómo ha evolucionado desde el año 2005 a al año 2015?

La estructura sociocupacional de aquellas ciudades con una mayor vinculación a la economía global está caracterizada por una mayor presencia de actividades relacionadas con la producción inmaterial, propia de una economía del conocimiento: actividades financieras, inmobiliarias, servicios a empresas, que podemos englobar dentro de una misma rama de actividad «intermediación servicio a las empresas». Pero también por una mayor concentración de actividades de servicios destinadas a servicios personales «intermediación servicio a las personas», que da lugar a una estructura dualizada (Sassen, 2006). Mientras que en las ciudades con una menor vinculación a dicha economía está caracterizada por una mayor presencia de esferas de actividad relacionadas con la producción material, tales como la manufacturera, la construcción, que podemos englobar dentro de la rama de «producción».

La crisis económica, ha hecho que se reduzca el peso en la estructura ocupacional de la rama de la producción en ambos territorios, sin embargo, no ha equiparado la estructura ocupacional de los territorios, teniendo un impacto diferenciado en los distintos ámbitos territoriales.

2º- ¿Qué fronteras de acceso se dibujan en los distintos ámbitos territoriales? ¿adquieren el mismo valor, y por tanto el mismo uso, las distintas categorías sociales dependiendo del territorio? ¿La crisis económica iniciada en el año 2007 ha modificado las fronteras sociales en el acceso al mercado de trabajo?

Como consecuencia de los cambios iniciados en la década de los ochenta se viene produciendo un aumento de las posiciones sociales con un alto riesgo de exclusión social. Este hecho se ha intensificado con la crisis económica iniciada a finales de 2007 y ha afectado de forma diferenciada a cada sector social.

Partimos de la hipótesis de que en cada territorio se dibujan distintas fronteras sociales, en función de la vinculación a la economía global, y el establecimiento de estructuras ocupacionales diferenciadas. En un territorio caracterizado por una mayor vinculación a la economía global, se impondrá mayores fronteras de acceso en torno al nivel formativo, mientras que en una economía centrada en una producción material, este elemento no estructura fronteras tan solidas, y lo hará en mayor medida la edad, el género y la etnia. De esta forma, la crisis, ha tenido un impacto

diferenciado en cada territorio. En los territorios vinculados a la economía global, los riesgos de exclusión social habrán afectado en mayor medida a personas mayores, con escaso nivel formativo, mientras que en territorios no vinculados a la economía global, habrán afectado en mayor medida a personas jóvenes, mujeres, inmigrantes. Aunque el nivel formativo, supone mayores posibilidades de inserción en el mercado laboral, en estos últimos territorios, la capacidad de inserción de personas con niveles formativos superiores, es menor que en la de territorios vinculados a la economía global. La confirmación de ésta hipótesis, nos lleva a plantearnos la siguiente pregunta:

3º- ¿Las diferencias territoriales están influidas únicamente por el tipo de estructura sociocupacional de los distintos territorios, o en cada territorio, un mismo tipo de actividad establece fronteras sociales diferenciadas?

Las categorías sociales se utilizan como elementos culturales que determinan la selección a las organizaciones empresariales. En contextos organizativos específicos caracterizados por una misma rama de actividad, impondrá fronteras de acceso similares. Sin embargo, existen distinciones que tienen un mayor grado de sedimentación, como el género o la nacionalidad, que impondrá diferencias sociales diferenciadas en una misma rama de actividad, en territorios diferenciados. Las distinciones categoriales en torno a la edad o el nivel formativo, adquirirán un valor diferenciado, y estas impondrán fronteras de acceso diferenciadas en distintos territorios, en una misma rama de actividad, así como están más sujetas al cambio como consecuencia de la crisis económica.

4º- Esto nos conduce a plantearnos la construcción de fronteras sociales dentro de contextos organizativos concretos. El establecimiento de fronteras sociales se establece por la vinculación de distinciones categoriales significativas con un determinado puesto o posición dentro del contexto organizativo. De esta forma, un límite categorial sirve para excluir o incluir a una persona en el contexto organizativo, o en un determinado puesto dentro de la organización, en función de dicho límite, preguntándonos ¿en distintos contextos organizativos, una misma categoría, como elemento de estratificación, adquiere un valor diferenciado? ¿cómo se construyen las categorías dentro de contextos organizativos específicos? ¿cómo las distintas construcciones categoriales se vinculan con los puestos?

Partimos del supuesto de que las fronteras sociales se construyen a través de las concepciones culturales de las distintas categorías. De esta forma, planteamos que estas

concepciones están influidas tanto por las convenciones culturales externas a la organización, como por procesos de resignificación dentro de las mismas.<sup>2</sup>

El trabajo socialmente valorado hace que en un mismo sector de actividad se articulen procesos de construcción categoriales similares,<sup>3</sup> ya que éste hace que se valoren determinadas disposiciones asociadas a una categoría a partir de las convenciones culturales de un determinado modelo cultural. Sin embargo, la capacidad de acción de los actores que componen la organización, hace que adquieran un contenido variable, pudiendo articular distintas fronteras dentro de un mismo sector de actividad. De esta forma, las categorías sociales adquieren un valor *performativo*, en función de las relaciones donde éstas son utilizadas. Este valor *performativo* hace que las distinciones sean objetivadas<sup>4</sup> de forma diferenciada.

La confirmación de esta hipótesis, nos lleva a plantearnos una segunda hipótesis dentro de este bloque de preguntas. La capacidad de los actores para establecer fronteras sociales, en torno a un determinado límite categorial, dependerá del valor intersubjetivo asociado a dicho límite en cada contexto organizativo. De esta forma, la capacidad de los actores dependerá de la lógica que adquiere un determinado límite categorial en cada configuración social, y los vínculos que establece con las distintas posiciones dentro de la misma. Podemos distinguir entre lógicas de producción y reproducción en la construcción de las categorías sociales, así como de las propiedades secundarias de los puestos, a través de las cuales se vinculan puestos y categorías. Estas lógicas se establecerán, en función, tanto del trabajo socialmente valorado, como del mayor o menor curso de relaciones previas, establecidas por actores juzgados por los límites categoriales que entran en juego. Un ejemplo de esto, es en un sector fuertemente masculinizado, como puede ser la construcción, una mujer tiene muy poca aceptabilidad, pues el trabajo socialmente valorado le atribuye disposiciones deficitarias con el mismo, en torno a la resistencia física. Pero si una mujer, que cumple con una adecuación al puesto, y es capaz de demostrar dicha resistencia física, en la medida en que el curso

---

2 Una vez la globalización económica parecía haber instalado un discurso de homogeneidad, paradójicamente se han multiplicado las diferencias, y todo tipo de limitaciones y fronteras sociales en el acceso a una ciudadanía plena. Esto ha producido mayores demandas de reconocimiento multicultural (Alonso y Fernández, 2013). En este sentido, incluso las concepciones que se centran en una unificación cultural como consecuencia de la globalización no admiten la existencia de un uso de convenciones sociales similares en distintos territorios. La concepción de Lipovetsky y Serroy sobre *la cultura mundo*, establece que esta viene determinada por cuatro grandes procesos: el hipercapitalismo, la hipertecnología, la hiperindividualidad y el hiperconsumo. Estos procesos dan lugar a una cultura-mundo centrada en la individualidad y el consumo, pero no significa la idea de una homogeneidad planetaria (Lipovetsky y Serroy, 2010: 71-72).

3 Se utiliza el término de trabajo socialmente valorado tal y como lo utiliza Gorz (1995) o como sinónimo de «utilidad social del trabajo», en la obra de Joan Subirats (2004)

4 Se utiliza el término «objetivadas» y no «objetivas», porque con el hacemos referencia a aquel proceso por medio del cual determinadas distinciones objetivas adquieren un valor de diferenciación y no otras, como el color de ojos.

de interacciones de mujeres, es muy reducido, no servirá para llevar a cabo procesos de construcción categorial, en torno a lógicas de producción, que modifiquen la concepción de aquellos actores juzgados a partir de la misma.

5º- ¿Cómo se vinculan estos límites de pertenencia con los procesos de estratificación social en las distintas ciudades?

Uno de los principales objetivos de esta tesis es comprender la evolución de los riesgos de exclusión social en la última década, y cómo estos afectan especialmente a determinadas personas en función de sus atributos categoriales. Pretendemos establecer una explicación de la evolución de dichos riesgos que pueden ser observados a nivel macro, a través de los procesos de estratificación social a nivel meso. Es decir, el mayor aumento de los riesgos de exclusión de determinadas categorías como la de jóvenes, puede explicarse por la evolución del mercado laboral, por tipo de contrato temporal que afecta en mayor medida a los jóvenes, y otorga una menor protección frente al despido (Ruesga, 2011; Polavieja 2003), pero para entender este posicionamiento diferenciado en función de las categorías sociales es necesario comprender los mecanismos a través de los cuales se utilizan criterios socialmente construidos que sitúan a las personas -vinculadas por dicho criterio- en una determinada posición u otra. Esto nos ayudara a entender mejor tanto la evolución en los riesgos de exclusión social y su perfil, como las diferencias entre ciudades con estructuras ocupacionales diferenciadas.

Esta explicación, por tanto, parte de la observación a nivel macro social de los riesgos de exclusión social, en función de distintos atributos categoriales, en el contexto de una modernidad globalizada, los cuales pasan a tratarse como efectos dependientes de procesos de estructuración a nivel meso social, los cuales adquieren un papel independiente en la explicación.

### *7. Principales retos metodológicos*

En este apartado realizaremos una breve mención a la metodología que guiara nuestro análisis en torno a nuestro objeto de estudio, si bien ésta se desarrollara con más detalle más adelante. El objetivo de este apartado es introducir ciertas nociones que sirvan para guiar la lectura de la tesis y comprender ciertos principios que orientan la elección de la metodología principal, "los juegos de clasificación". Si bien, como venimos señalado, esta tesis se articula en torno a dos

niveles analíticos: un nivel analítico macro, y un nivel analítico meso.

En el nivel analítico macro, pretendemos realizar una descripción del establecimiento de una «ciudadanía parcialmente desnacionalizada», donde los procesos de estratificación adquieren un carácter localizado, dando lugar al establecimiento de distintos modelos de exclusión social, con riesgos categoriales diferenciados. Para ello, a partir de una revisión bibliográfica de los principales índices compuestos, que han intentado cuantificar el fenómeno de la exclusión social, proponemos la creación de un nuevo índice, de acuerdo a nuestros objetivos: Índice de Exclusión Laboral (IEL). A diferencia de otros índices, que miden el riesgo conjunto de exclusión en distintos ámbitos, con éste índice, pretendemos medir las probabilidades de las distintas categorías, de ocupar una posición u otra dentro del mercado laboral -desde la plena exclusión del mismo, a la plena integración, siguiendo el marco interpretativo establecido por Robert Castel-, y poder analizar su evolución diferenciada en distintos territorios. Para ello, realizaremos una explotación estadística de fuentes secundarias, principalmente de los ficheros de microdatos de la Encuesta de Población Activa (EPA), utilizando los segundos semestres, desde el año 2005 al año 2015, si bien también utilizaremos el Censo de 2011. Sobre estos índices compuestos, a fin de medir la probabilidad de ocupar una posición u otra, tras la valoración de diversas técnicas, utilizaremos “regresiones logísticas multinomiales”, que nos permiten analizar de forma conjunta, los probabilidad de ocupar una posición y otra sobre una posición de referencia, en este caso, plena integración.

En el nivel de análisis meso, pretendemos estudiar la construcción de fronteras sociales por parte de los actores, que tendrán distintas capacidades de erigir unas fronteras u otras, en función de la lógica que adquiere cada categoría social en un determinado contexto organizativo. Este es el aspecto metodológico más novedoso de la tesis, y el cual nos permite avanzar en el desarrollo de una teoría organizativa de las desigualdades, dentro del paradigma del monopolio. Para ello, partimos de una concepción ontológica, relativamente novedosa, el «realismo relacional»

El estudio de las desigualdades, ha sido estudiado desde perspectivas de análisis que priman el estudio de sustancias -sean estas individuos o estructuras- como objeto de observación, más que centrarse en los procesos que la generan, pero no podemos entender los procesos de desigualdad y exclusión social como individuos en situaciones de disociación independientemente de las relaciones que determinan dicha situación, sino que éstas adquieren su existencia sólo en y con las relaciones que se establecen en un determinado contexto social y determinan dicha situación.

El estudio de los riesgos de exclusión social desde esta concepción plantea ciertos problemas metodológicos que hay que resolver, ya que supone un cambio de mirada, no se trata de explicar los procesos de exclusión social a través de regularidades en el fenómeno sobre la comparación de diversos casos a través de los cuales establecer los efectos que producen determinados factores explicativos, tales como la educación, los cambios laborales, etc., sino que supone hablar de cambios coherentes y su continuidad, producidos por las relaciones que se establecen en procesos concretos, es decir explicar los fenómenos sociales dentro del campo donde se producen<sup>5</sup>. Este cambio de mirada supone centrarse en la relación a través de la cual una determinada categorías social se construye y se constituye, determinando cursos de acción por medio de los cuales los sujetos identificados por dicha categoría tienen mayores dificultades en el acceso a las organizaciones. Es decir, supone cambiar la unidad de análisis, en vez de centrarnos en el individuo, la estructura u otra entidad a la cual le atribuimos características invariantes, supone centrarnos en la relación a través de la cual se produce el fenómeno social. Esto supone tratar las categorías sociales, no como herramientas sociológicas que nos sirven para el establecimiento de explicaciones causales, sino tomar las propias categorías como objeto de análisis en sí mismas, las cuales adquieren un valor *performativo* en función del ámbito donde se constituyen.

Partiendo de este postulado epistemológico, hay que establecer una metodología apropiada desde la cual poder enfocar el estudio. Como veníamos apuntando los mecanismos causales a través de los cuales se construyen tanto las categorías sociales como los puestos, se establecen dentro de las organizaciones. En este sentido como venimos apuntado, desde las teorías relaciones, existen dos posibles explicaciones para el establecimiento de mecanismos causales: primero, la influencia en el proceso organizativo de convenciones externas a la organización, desde este punto de vista las concepciones culturales de las categorías sociales son utilizadas dentro de la organización para resolver problemas surgidos dentro de esta. Es decir las diferencias categoriales son utilizadas para resolver diferencias derivadas del proceso productivo, a través de la emulación de estructuras sociales preexistentes, por tanto las categorías sociales. En estas teorías situamos a autores como Tilly (2000), Charles y Grumsky (2004); la segunda explicación se centra en la resignificación de las convenciones sociales dentro de la organización. En esta segunda explicación las diferencias categoriales son producidas tanto dentro como fuera de la organización, es decir las diferencias

---

5 Jon Elster (2012) argumenta que la explicación de un fenómeno, en ciencias sociales, no puede sustentarse en el establecimiento de una ley general es decir, cada vez que existan una condiciones C1, C2, C3 se produce el suceso E, ya que esto no equivale siempre a una explicación. El autor propone establecer una cadena de causalidad es decir, las causas C1, C2, C3 llevan a E. Además la existencia de una fuerte correlación entre las condiciones C1, C2, C3 y el suceso E, no asegura haber controlado todos los factores que intervienen en E, y aún así podríamos querer saber de qué manera ocurre E.

laborales no reflejan solamente diferencias derivadas del proceso productivo, sino que éstas atienden a lógicas productivas concretas, pero también se forman a través de diferencias social e históricamente situadas, que adquieren nuevas significaciones dentro de las empresas. Dentro de estas teorías situamos las obras de Evelyn Nakano Glenn (2004) así como Nancy Fraser (2008). Si bien podemos adelantar que nosotros nos situamos en este segundo enfoque.

Pero este enfoque, plantea un problema epistemológico, y es que los mecanismos a través de los cuales se lleva a cabo una resignificación de las categorías sociales, no tienen una realidad fáctica. Por esta razón, tenemos que elaborar una técnica que nos permita analizar elementos empíricamente observables, con los cuales, poder establecer los mecanismos que llevan a una construcción categorial y al establecimiento de lógicas diferenciadas en dicha construcción.

Para poder resolver este problema epistemológico proponemos la elaboración de una técnica de análisis, que mezcla elementos cualitativos y cuantitativos, con la cual, a través de elementos cuantitativos poder acceder a la vinculación de las categorías con los puestos dentro de una organización, permitiéndonos medir la vinculación entre pares categoriales y otras configuraciones sociales básicas, tales como jerarquías, así como, a través de elementos cualitativos, acceder a las justificaciones que realizan los agentes de selección dentro de las organizaciones empresariales en la selección de las personas en función de sus atributos categoriales. Dichas técnicas son los "juegos de clasificación", desarrolladas por Boltanski y Thévenot (1983) durante la década de los ochenta y posteriormente desarrolladas por Javier Izquierdo (2002), así como por Oscar Mac-Clure y Emmanuelle Barozet (2012).

Estos juegos consisten en la elaboración de técnicas grupales, a partir de las cuales los participantes de un mismo sector de actividad, definirán una estructura organizativa, y realizarán una clasificación de las distintas categorías objeto de análisis, a partir de una baraja de cartas con fotografías de una muestra representativa de la sociedad. Estas técnicas parten del postulado de que los individuos comparten habilidades comunes para clasificar a las personas y reconocer la identidad social social de una persona a la cual se le asocia una determinada posición social, los participantes realizan las clasificaciones en función de las distinciones socialmente aprendidas que utilizan para pensar la sociedad. Esta técnica nos proporciona una herramienta adecuada para el análisis de los mecanismos en la construcción de fronteras sociales, ya que nos permite analizar, tanto los esquemas mentales con la que los distintos agentes de la selección piensan la sociedad,



como de los mecanismo a través de los cuales ellos justifican la utilización de dichas concepciones. Estas técnicas nos permiten medir y comparar la construcción de marcos cognitivos construidos interesubjetivamente, en los distintos sectores de actividad, pudiendo analizar la influencia del trabajo socialmente valorado, así como la influencia de relaciones sociales previas.

La aplicación de estas técnicas, sin embargo, no suponen una mera adaptación de los juegos de clasificación, sino que a fin de adaptarlo a nuestro marco teórico, especialmente a la concepción de la organización como una configuración social concreta, proponemos tratar los resultados de los juegos de clasificación, a través de nuevos avances en la estadística de redes, ya que son especialmente adecuadas para analizar los vínculos que se establecen entre distintas categorías, cuya comparación nos proporcionara un elemento empírico para la observación de pares categoriales, así como la vinculación de estas categorías con puestos concretos. Para ello, proponemos la elaboración de índices a partir de los residuos ajustados de Haberman, utilizados por Modesto Escobar (2009).<sup>6</sup>

### *7. Motivos que originan la investigación*

Como venimos señalando, desde la década de los setenta con la ruptura de un modelo social keynesiano se ha observado un aumento de los riesgos de exclusión social para determinadas categorías -mujeres, jóvenes, inmigrantes-. Estos riesgos, en la década del 2000 y especialmente después de la crisis iniciada a finales de 2007, se han extendido a mayores franjas de población que, no obteniendo de los mecanismos clásicos de inserción los recursos suficientes para garantizar una independencia económica y social, como consecuencia del aumento de la precarización (Castel, 2014), lleva a la formación de nuevos posicionamientos sociales más vulnerables, tanto por el posicionamiento laboral, como por el debilitamiento de los mecanismos compensatorios que corregían los fallos del mercado, como la familia y el Estado del bienestar (Laparra y Pérez Erasnnus, 2012). Si bien los posicionamientos vulnerables han aumentado, abarcando a un conjunto mayor de población, los riesgos de ocupar dichos posicionamientos han afectado de forma diferenciada a las distintas categorías sociales, y no se producen de la misma forma en todos los contextos sociales.

A través de una investigación previa, en el marco del trabajo fin de máster de “Problemas

---

<sup>6</sup> La elaboración de estos índices parte de una metodología próxima al análisis de redes, en concreto al análisis de comparaciones de contenidos acerca de personajes, instituciones, eventos, etc. en textos escritos. Entre estos estudios cabe destacar el análisis de Modesto Escobar (2009).

Sociales”, se observó que las situaciones de vulnerabilidad social entre hombres y mujeres, a raíz de la crisis económica, tendían a converger, si bien este proceso no se daba por igual en todas las franjas de edad, sino que estaba mediatizado por ésta y dicho proceso era mayor en el grupo de jóvenes. Bajo este proceso de convergencia se escondían una serie de desigualdades que no eran observables mediante el análisis estadístico y la construcción de un índice que agrupase las distintas situaciones de desigualdad, especialmente por dos motivos: primero, este proceso de convergencia no se producía por una mejora de la posición ocupada por las mujeres jóvenes, sino que se producía por el fuerte impacto de la crisis en los hombres jóvenes, especialmente en aquellos con una menor cualificación, como consecuencia de una caída de los puestos laborales en sectores muy masculinizados. Este proceso, por tanto, es consecuencia de una fuerte segregación horizontal en el mercado laboral; el segundo motivo es que la mayor convergencia entre hombres y mujeres, especialmente jóvenes, fue consecuencia de una menor pérdida de puestos laborales por parte de las segundas, pero las que estaban dentro del mercado laboral tenían una situación de precariedad mayor que el mismo grupo de hombres jóvenes. En dicho posicionamiento interno dentro del mercado laboral, la edad es la variable que en mayor medida determina dicho posicionamiento. Esto nos conduce inevitablemente al estudio del uso que hacen las distintas organizaciones empresariales del las categorías sociales, centrándonos en el nivel meso social de la estratificación social.

La aportación novedosa que pretende realizar esta tesis es el establecimiento de un marco analítico con el cual poder analizar la evolución de los riesgos de exclusión categorial, capaz de explicar los mecanismos a través de los cuales se dibujan “fronteras sociales” en las organizaciones, que llevan a posicionamientos diferenciados en la estructura social, para poder así comprender adecuadamente su evolución, es decir, hay que preguntarse el por qué del establecimiento de dichos límites, los cuales nosotros situamos en las acciones cotidianas de los individuos que interactúan en contextos estructurales más amplios, y en el que los agentes atienden a razones prácticas en el establecimiento de dichos límites. Esto nos conduce a analizar los mecanismos que llevan a una posición de vulnerabilidad social a determinadas personas en función de sus categorías sociales en torno a la edad, grupo étnico-cultural, nacionalidad de origen, clase social de origen y género, en la modernidad global. Es decir, los mecanismos que llevan a las personas a situaciones de disociación social en función de las características que se les atribuyen como consecuencia de su pertenencia a una categoría u a otra, entendiendo por categoría social "un conjunto de actores que comparten un límite que los distingue de al menos otro conjunto de actores visiblemente excluidos por ese límite y los relaciona con ellos" (Tilly, 2000: 75). Las categorías sociales, en cuanto límites socialmente

significativos que sirven para establecer diferencias, no adquieren la misma significatividad en distintos contextos sociales, sino que dichos límites se construyen histórica y culturalmente y forman los esquemas cognitivos a través de los cuales los agentes pertenecientes a una organización establecen "fronteras sociales" tanto en su acceso como en su posicionamiento dentro de las mismas.

#### 8. Estructuración de la tesis

Esta tesis se estructura en seis apartados, cada uno de ellos, consta de distintos capítulos:

- Primer apartado: «Contextualización del estudio de la exclusión y las desigualdades categoriales». Este apartado tiene como objetivo establecer y delimitar el objeto de investigación y su contextualización. Este apartado incluye el primer capítulo:

En el capítulo 1 «Concepto de Exclusión Social», se expone el concepto de exclusión social, desde una perspectiva sociológica, su evolución, y principales avances. Para ello presentamos un breve recorrido desde las primeras concepciones de la exclusión sociales, las cuales tenían un carácter restringido, a las nuevas propuestas que, plantean una definición amplia del concepto, llegando a un consenso por medio del cual se concibe la exclusión social como un fenómeno estructura, dinámico, multidimensional y heterogéneo. Esta concepción, nos aleja de conceptos próximos, como el de pobreza o infraclase (*underclass*), siendo especialmente relevante para el estudio de los procesos de estratificación y desigualdad social.

- El segundo apartado: «Exclusión social y ciudadanía en una modernidad globalizada». En este apartado mostramos las ventajas de estudiar los procesos de exclusión, a través del concepto de ciudadanía. En este apartado mostraremos la evolución de este concepto a lo largo de la Modernidad, y la necesidad de llegar a nuevas concepciones de la ciudadanía, proponiendo el concepto de «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada».

En el capítulo dos «Exclusión Social y Ciudadanía» se expone el concepto de exclusión social, asociado al concepto de ciudadanía. Este concepto, se constituye como un referente analítico, con el cual poder entender sociológicamente el fenómeno de la exclusión social. A lo largo de la Modernidad, se han establecido distintos límites de pertenencia a una condición de plena ciudadanía, siendo la consecución de una ciudadanía social, la que ha consiguió un mayor grado de integración y participación social. Si bien, los cambios producidos con el paso a una Modernidad

Globalizada, nos hacen cuestionar el concepto de ciudadanía social, con el cual venía trabajando tanto la sociología como las ciencias políticas o la antropología.

En el capítulo tres «Establecimiento de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada», proponemos el concepto de «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada», el cual, nos permite conceptualizar mejor, los procesos de participación e inclusión social, en los actuales modelos sociales.

- Tercer apartado: «Diferencias categoriales en el acceso a una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada». En este apartado se realiza una descripción de los riesgos de exclusión categorial en dos ámbitos geográficos con una vinculación diferenciada a la economía global: Castilla y León y Madrid. De esta forma, se observan y describen las principales fronteras que se establecen, tanto en un determinado territorio, como en distintas ramas de actividad. Este apartado consta de tres capítulos:

En el capítulo cuatro «Medición de la exclusión social en una modernidad globalizada», se exponen los supuestos a través de los cuales se analizarán los principales riesgos de exclusión, así como el establecimiento de una tipología con la cual poder medir la vinculación a una economía global. Esta tipología nos permiten distinguir distintas ramas de actividad: rama de producción, intermediación y reproducción. Los ámbitos geográficos vinculados a la economía global, están caracterizados por una mayor presencia de la rama de la intermediación, y los ámbitos con una menor vinculación, están caracterizados por una presencia mayor de la rama de producción, de esta forma (Escolano, Ortiz y Moreno 2007). Esta tipología nos permite medir la vinculación a una economía global, de forma indirecta. Así mismo, se expone la metodología y construcción de índices con los cuales poder medir dichos riesgos, de acuerdo a los supuestos a través de los cuales entendemos el análisis de la exclusión social, y las principales técnicas utilizadas para ello.

En el capítulo cinco se expone el análisis realizado, en torno a los índices establecidos, en los distintos territorios. En el capítulo seis se exponen las diferencias en función de la tipología establecida de las distintas ramas de actividad. Estos dos capítulos nos sitúan ante la necesidad de abordar los procesos de exclusión desde un ámbito analítico meso social, que de cuenta de la formación de significados intersubjetivos que determinan los procesos de selección.

Cuarto apartado: «Elementos teóricos para el desarrollo de una teoría organizativa de las desigualdades». En este apartado, se realiza una revisión bibliográfica de las teorías sobre desigualdad y exclusión social, así como de aquellos elementos teóricos que nos permiten establecer

una teoría organizativa de las desigualdades, avanzando hacia nuevas líneas de investigación que nos permitan introducir la capacidad y motivaciones de los actores en el análisis. Este apartado se divide en tres capítulos:

En el capítulo siete, se realiza una revisión de los principales paradigmas sobre los que se ha abordado la exclusión social, y se argumenta la pertinencia de estudiar el mismo, dentro de lo que Hilary Silver ha denominado paradigma del monopolio. En este paradigma, situamos un nuevo enfoque de investigación que tenga en cuenta la utilización de las categorías sociales en contextos organizativos concretos, a partir de las sociologías relacionales surgidas en la década de los noventa. Dentro de este enfoque distinguimos dos posibles líneas de análisis que parten de una sociología relacional: una próxima a concepciones estructuralistas, y una segunda línea que centra su análisis en las interacciones entre actores, dando lugar a una sociología contextualizada y situacional.

En el capítulo ocho, dado que los estudios sobre desigualdad y exclusión social, es indisoluble de los procesos de estratificación, realizamos una revisión del concepto de estructura social, que nos permite llegar a su sustitución por el concepto de «configuración social», el cual, nos permite ver los procesos de estratificación en un nivel analítico meso social, y la forma en la que se construyen las fronteras sociales, como producto de interacciones entre actores, en contexto estructurados.

En el capítulo nueve, establecemos los principales mecanismos a través de los cuales se construyen las categorías sociales, como límites de pertenencia que determinan el posicionamiento dentro de un contexto organizativo, a partir de los intereses y capacidades de los actores. La capacidad de los actores para construir dichos límites de pertenencia, atienden a distintas lógicas, a través de las cuales se construyen los procesos de identificación del «otro». Estas lógicas van desde la reproducción de límites categoriales y su vinculación con distintas posiciones dentro de un contexto organizativo, hasta la plena producción, tanto de las categorías como de sus vinculaciones.

- Quinto apartado: «Metodología para el estudio de la exclusión categorial desde una perspectiva organizativa de las desigualdades: Juegos de Clasificación». En este apartado se expone la principal metodología utilizada, los juegos de clasificación. Este apartado se divide en dos capítulos:

En el capítulo diez, se exponen los principales postulados teóricos que orientan la elección de esta metodología, así como las técnicas originales de Boltanski y Thévenot (1983), su posterior desarrollo por Oscar Mac-Clure y Emmanuelle Barozet (2012), para posteriormente, adecuar dicha técnica a nuestros objetivos de investigación y el trabajo de campo desarrollado.

En el capítulo once, se expone la forma en la que se tratan los resultados obtenidos de los juegos, a partir de los postulados establecidos por el análisis de redes.

- Sexto apartado: «Análisis de los datos». En este apartado se expone los resultados del análisis de los juegos de clasificación, y su vinculación con los diferentes riesgos de exclusión social en distintos ámbitos geográficos y su evolución. Este apartado se divide en cuatro capítulos:

En los capítulos doce, trece y catorce se expone el resultado de los juegos de clasificación en el sector de la reproducción, la intermediación y la producción, respectivamente. De esta forma, podemos establecer las principales diferencias, y lógicas de construcción de fronteras sociales en distintos ámbitos organizativos, observando la influencia del trabajo socialmente valorado, y del curso de interacciones previas.

En el capítulo quince, a modo de discusión de los resultados, se expone la vinculación entre el nivel de análisis meso y macro, así como las principales conclusiones extraídas. Ésto nos permite comprender la evolución de los riesgos de exclusión social de las distintas categorías y sus diferencias territoriales. Esta concepción, tiene fuertes implicaciones que, tienen que ser consideradas, en el diseño y propuestas de nuevas políticas públicas a fin de garantizar un acceso más equitativo a la ciudadanía, actualmente económica y parcialmente desnacionalizada.

PRIMER APARTADO: CONTEXTUALIZACIÓN  
DEL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN Y LAS  
DESIGUALDADES CATEGORIALES.

## CAPÍTULO 1: CONCEPTO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

El término “exclusión social” se ha convertido en un concepto ampliamente utilizado, porque tiene la virtud de referirse al problema central que se da en los sistemas sociales actuales asociados a la desigualdad. Si bien, su popularización en diversos ámbitos (académico, político y periodístico) ha provocado un uso confuso del mismo (Herzog, 2011: 607; Estivill, 2003, 9-12). En muchas ocasiones su uso es muy ambiguo y en ocasiones se utiliza como sinónimo de pobreza. Esto obliga a aclarar el significado del concepto al utilizarlo en cualquier investigación científica.

El objetivo de este capítulo es reflexionar y mostrar una concepción del término «exclusión social» útil para entender cómo se produce y reproducen las jerarquías y diferencias sociales en la modernidad global, y para medir dicha problemática en sociedades locales caracterizadas por una vinculación desigual a la economía global.

Para ello vamos a exponer la pertinencia de la utilización del concepto de “exclusión social” en el análisis de los actuales procesos de desigualdad social. La pertinencia de dicha utilización se debe principalmente a dos motivos: primero a pesar de surgir en la década de los setenta en el contexto francés, su utilización se extiende a los distintos contextos europeos, pues designa una realidad que no es específica del mismo. Por otra parte, dado que el concepto de exclusión social parte de la necesidad de conceptualizar el surgimiento de nuevas formas de desigualdad, es necesario distinguirlo de conceptos próximos como el de pobreza o infraclase.

Una vez justificada su utilización, realizaremos un breve recorrido desde las primeras concepciones de la exclusión social hasta las nuevas propuestas. Este recorrido muestra las dificultades analíticas para llegar a una concepción consensuada. Pero también permite observar un cierto consenso en la Academia pues la mayoría de investigadores tratan el problema de fondo como un cuestión de naturaleza claramente estructural, dinámica, multidimensional y heterogénea. A partir de ahí, las nuevas conceptualizaciones del término consiguen alejar al investigador de los fenómenos de referencia para conceptos como pobreza o infraclase. Con lo cual, se consigue dar cierta entidad analítica suficiente al término como para poder utilizarlo científicamente. Si bien, queda mucho por caminar todavía hasta que lleguemos a un concepto bien delimitado. Por ello, para finalizar, mostraremos algunas de las principales críticas que recibe todavía este concepto, aunque defenderemos la pertinencia de utilizar el mismo, en los actuales contextos sociales.



## 1.1. APLICACIÓN DEL CONCEPTO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

### 1.1.1. Aplicación del concepto en diversos contextos sociales

El concepto de exclusión social surge y se desarrolla a partir del estudio de las nuevas formas de articulación de las desigualdades derivadas de las transformaciones surgidas en Francia tras el agotamiento del modelo económico y social instaurado tras el final de la Segunda Guerra Mundial, reforzada por la crisis del petróleo de la década de los setenta.

Pero la crisis de referencia, adopta unos rasgos que no son específicos del caso francés sino globales. Por ejemplo: el aumento de las tasas de paro, el establecimiento de un paro estructural alto, así como una mayor inestabilidad de los vínculos sociolaborales no son específicos del caso francés. Estas características tienen que ver con el agotamiento de un modelo de producción fordista, que no puede atender a una demanda más diversificada (Alonso, 1999), con el impacto de la revolución tecnológica que transforma el modelo productivo, eliminando un gran número de puestos de trabajo (Tezanos, 2009)<sup>7</sup>, y con la adaptación de los mercados locales a una incipiente economía global, que tiende a primar los derechos de las grandes corporaciones a los derechos ciudadanos (Sassen, 2000: 55). Estos hechos hacen que el concepto de exclusión como herramienta analítica empiece a aplicarse a otras realidades de estudio.

Las preguntas que surgen son ¿por qué este concepto, como herramienta analítica, surge en Francia y su aplicación tiene un mayor grado de difusión y aplicación en los contextos europeos? ¿Refiere solamente a un fenómeno propio de dichos contextos? El concepto de exclusión social en el contexto anglosajón es escaso. Si bien podemos encontrar un uso académico, principalmente en las obras de Evelyn Nakano Glenn (2004; 2011), así como Margaret Somers (2008) o Robert Macdonald (2008), ha tenido un impacto mucho menor que en el contexto europeo. En el ámbito de las políticas públicas no ha tenido una gran aceptación, a pesar de que el presidente norteamericano Clinton afirmó en 1993 “ It's not an underclass any more. It's an outer class” (Silver, 1994: 535),

<sup>7</sup> A este respecto hay que destacar la polémica entre José Félix Tezanos y Manuel Castells a principios de la década del dos mil, en la cual el primero defendía la tesis de que los actuales procesos de robotización fabril y automatización de los servicios eliminaba trabajo en las sociedades occidentales, mientras que el segundo aseguraba que los procesos de implementación de las nuevas tecnologías a la actividad productiva generaba más trabajos que los que eliminaba, poniendo como símil el caso de la imprenta, que dio lugar a la época denominada "Galaxia Gutemberg" donde el trabajo de escribano paso a ser residual pero sin embargo se creo un mayor número de puestos de trabajo en imprentas, librerías, etc. así mismo argumenta que el empleo global a aumentado. Pero dos cuestiones, aunque en sociedades como la tahländesa haya aumentado el empleo, ésto no afecta a los modos de vida de los ciudadanos europeos. Por otra parte este aumento del empleo a nivel global tiene más que ver con el aumento demográfico de la población que con la implementación de nuevas tecnologías. Por último destacar el análisis de Vicenç Navarro (2000), en el cual muestra como los argumentos a favor de la creación de un mayor número de empleos bajo el paradigma de la informacionalidad que, poniendo de ejemplo a Estados Unidos en la década de los noventa, esconden la precarización de éstos.

haciendo referencia a la necesidad de superar las viejas concepciones que tendían a culpabilizar a las víctimas de su propia situación. No se termina de adoptar el discurso propio de la exclusión social dentro de las políticas públicas.

Las respuestas a nuestras preguntas la encontramos en dos características que definen la formación del Estado-Nación francés, las cuales recoge tanto Hilary Silver (1994) como Amartya Sen (2001): la primera característica hace referencia a los principios de igualdad, solidaridad y fraternidad, que se constituyen como elementos decisivos en la articulación de la cohesión nacional; la segunda característica es la existencia de un alto grado de homogeneidad cultural y religiosa. A través de estos elementos se reconoció la responsabilidad del Estado por la “cuestión social”.<sup>8</sup> Este modelo que pretende la cohesión social de todos sus miembros plantea dos problemas asociados cada uno de ellos a distintas características. Las nociones de la igualdad y de solidaridad se fundamenta en una concepción orgánica de justicia social sobre la cual, solo acceden al “contrato social”, a los derechos y a la protección social, aquellos que entran en las relaciones productivas y por tanto forman parte de las relaciones de interdependencia que constituye el cuerpo social. Esto implica una lógica orgánica contributiva. Este modelo es fuertemente inclusivo en la época del keynesianismo fordista, caracterizado por un crecimiento económico que genera empleo. El segundo problema es que las medidas de protección se establecieron en función de las características que definían la nacionalidad constituida a partir de la homogeneidad cultural. Actualmente, dicha homogeneidad se ve cuestionada por un modelo social globalizado.

La preocupación por la fraternidad y la igualdad, lleva a plantear en la literatura francesa, el estudio de la interrelación entre las oportunidades y los posicionamientos estructurales de los distintos individuos. Cuando se produce una ruptura de dicha interrelación para un conjunto importante de la sociedad, hablamos de la noción de exclusión social (Sen, 2000: 24-25). Si bien estas nociones pueden estar en el origen de las primeras conceptualizaciones de la exclusión social, como el mismo Amartya Sen dice, sería un error tomar estas características como únicas del caso francés e incluso europeo, ya que estas ideas derivadas de la revolución francesa se trasladaron a diversas partes del mundo, y fueron constitutivas de los propios Estados-nación. Por otro lado, las nociones francesas de igualdad y fraternidad, estuvieron influidas por el pensamiento de autores como Adam Smith y David Hume. Así, aunque el concepto surge y se desarrolla en el ámbito francés, encuentra en el contexto europeo, las condiciones para su desarrollo y aplicación.

---

8 Por «cuestión social» se entiende aquellas situaciones derivadas de los cambios sociales que ponen en cuestión la capacidad de una sociedad -en términos políticos de una nación- para existir como conjunto vinculado por relaciones de interdependencia (Castel, 1997: 16-17).

La razón por la que este concepto y la necesidad percibida por los estados europeos de luchar contra la misma a través de diversas políticas de integración, de la misma forma que en Francia, tiene que ver con cómo se articularon los Estados-nación. La noción de una nacionalidad en torno a una homogeneidad cultural, étnica y religiosa común, posibilitó la idea de un deber -representado por el estado- para con los otros -excluidos- invocando la idea de una nacionalidad compartida, que extendió la vieja noción de protección cercana<sup>9</sup> al conjunto del Estado, siempre que los otros excluidos compartiesen la identidad nacional. Las peculiaridades de la formación de la nación norteamericana, en cuanto su formación se articuló a través de una gran heterogeneidad de aspectos culturales, étnicos y religiosos, producto de la inmigración, hizo que no se extendiese esta noción de la protección cercana al conjunto del país y a la responsabilidad del Estado -pues no había una noción nacional que agrupase al conjunto de la población-. Los pobres no son vistos como nuestros pobres. De esta forma, en Estados Unidos se desvinculó la idea cohesión nacional de la cuestión social,<sup>10</sup> y es explicativo de la debilidad del Estado del bienestar norteamericano. La protección se articula principalmente a través de la sociedad civil (Wagener, 1997: 110), a través de iniciativas de comunidades locales (Turne, 2007). Según Hilary Silver (1994), el lenguaje de la exclusión social no suele usarse en el contexto anglo-americano y cuando se hace refiere a una concepción distinta a la europea, centrada en las consecuencias de la especialización económica y las preferencias y motivaciones de los individuos.

Resumiendo, el concepto de exclusión social surge en Francia, pero éste no refiere a características específicas del modelo social francés y tiene una fuerte aplicación en otros contextos culturales, especialmente europeos. La Unión Europea a través del Consejo Europeo reunido en Lisboa en el año 2000 impulsó definitivamente el uso de dicho concepto a través de la puesta en marcha de Planes Nacionales de Acción contra la exclusión social (Subirats, 2004: 35).

### *1.1.2. Exclusión social como paradigma para el estudio de las desigualdades.*

La aplicación del concepto de exclusión social, por tanto, responde a la necesidad de conceptualizar los nuevos procesos de desigualdad que surgen en los modelos sociales emergentes a partir de la década de los setenta en Europa. Estos nuevos procesos de desigualdad ya no pueden seguir conceptualizándose con viejas nociones tales como pobreza o infraclase (*underclass*), si bien

---

9 Para una mayor comprensión de la noción de protección cercana ver Castel (1997: 29-50)

10 Por otra parte, las características de la nación norteamericana en cuanto a la disponibilidad de tierras hace que la todo el mundo tuviese acceso a las mismas. De esta forma, la cuestión social como problema de desintegración de una parte importante de la población no se produce hasta épocas muy cercanas (Wagner: 1997)

guardan una clara interdependencia con los mismos. En este apartado veremos los puntos de conexión con estos conceptos así como sus diferencias, que hace que tengamos que abordar el fenómeno de la exclusión social desde un paradigma propio. La principal diferencia entre los conceptos de pobreza e infraclase y la exclusión social es que mientras lo primeros tienen una visión estática del fenómeno, la exclusión se centra en el proceso.

#### *1.1.2.1. Exclusión social y pobreza*

El término exclusión social viene sustituyendo al término “pobreza”, pues se usa para referirse a aquellos colectivos que se sitúan en los estratos más desfavorecidos de la sociedad, haciendo referencia a las desigualdades sociales existentes en un determinado sistema social.

Pero el concepto de “exclusión social” y el concepto de “pobreza” no se refieren a la misma realidad. Los estudios de pobreza se han centrado en el análisis de las desigualdades económicas, ya sea mediante la medición del nivel de ingresos o del gasto (Maestro Yarza y Martínez Peinado, 2003: 60; Subirats, 2004: 10). En los estudios de pobreza predomina un enfoque economicista mientras que el concepto de exclusión social hace referencia a una realidad más compleja, donde interactúan las desigualdades producidas en múltiples ámbitos. La disciplina sociológica es donde se ha cultivado el uso de este concepto, si bien no se limita a la misma, adoptando un análisis multidisciplinar (Estivill, 2003).

El análisis de la pobreza ha estado influenciado por el enfoque utilitarista del concepto de bienestar. Éste ha definido la pobreza como aquellas situaciones de carencia material inaceptablemente bajas. Al medir éstas en función o bien del ingreso o bien del gasto se establece una medida por debajo de la cual podemos considerar a alguien en situación de pobreza. Este umbral se puede establecer de forma relativa o absoluta. Ambas propuestas establecen una definición de la pobreza centrada en una única dimensión.

El concepto de exclusión social no es sólo una cuestión de medición que implique la selección de unos indicadores u otros. Tal y cómo lo manejamos, hace referencia a un fenómeno propio de los modelos sociales surgidos después de la década de los setenta, denominemos a éstos, sociedad postindustrial, sociedad informacional, sociedad tecnológicamente avanzada o sociedad global. Mientras el concepto de pobreza se refiere especialmente a sociedades industriales (Tezanos, 2009: 166-167). De las mayores diferencias entre estos dos conceptos me gustaría resaltar una: la pobreza se refiere a un estado personal de carencia de ingresos, mientras que la exclusión social

hace referencia a un proceso por medio del cual, determinados grupos sociales, ocupan posiciones sociales con altos riesgos de vulnerabilidad en múltiples ámbitos de la vida, sociales, económicos, políticos, etc. que llevan a una ruptura con los nexos sociales. Es decir, la forma de exclusión implantada en la sociedad actual hace que muchos grupos sociales hayan visto modificadas las formas de estar y relacionarse con los diversos elementos que componen la estructura social, produciéndose una ruptura con las formas más básicas de integración. Mientras que las situaciones de pobreza suponían una situación de marginación, en un contexto en el que la forma de conseguir una plena integración eran básicamente dos, interrelacionadas entre sí, la educación y el acceso a un trabajo formal.

La pregunta que cabe hacerse es, ¿qué aportan los estudios sobre pobreza en los modelos sociales actuales? ¿Cómo se han adaptado los estudios de pobreza a estas nuevas dinámicas de articulación de las desigualdades en múltiples ámbitos? ¿Cómo se relacionan con los procesos de exclusión social?

Si bien hasta ahora nos hemos centrado en las formas de medición de la pobreza unidimensional, desde la década de los 90 existen fuertes esfuerzos por superar la visión reduccionista de la pobreza centrada en los ingresos. Impulsado desde organizaciones como el Banco Mundial y el PNUD, se establecieron métodos alternativos de medición que abordaban la pobreza desde una perspectiva multidimensional. Bajo el supuesto de que la pobreza de ingresos es sólo una dimensión de la misma, el PNUD ha desarrollado diversos índices tales como el Índice de Desarrollo Humano (IDH), Índice de Pobreza de Capacidad (IPC), el Índice de Pobreza Humana, el Índice de Potenciación de Género (IPG) y el Índice de Desigualdad de Género. Sin entrar en detalle en la composición de los distintos índices y las distintas metodologías adoptadas, me interesa destacar el hecho de que estas propuestas desarrollan nuevas formas de medición de la pobreza mediante la elaboración de índices compuestos que entienden la pobreza en función de varias dimensiones, un ejemplo es la propuesta de Amartya Sen sobre el concepto de "capacidad". El concepto de capacidad sustituye la anterior visión utilitarista del bienestar centrada en los ingresos por una visión centrada en el bienestar como la consecución de ciertos niveles de logros humanos que son esenciales para el desarrollo del bienestar de las personas. En última instancia este concepto hace referencia a la privación de oportunidades consideradas fundamentales para el desarrollo humano, como es la educación, la salud, el trabajo o las condiciones de vida (Sen, 2000).

Esta novedosa concepción de la pobreza está directamente vinculada con la concepción de la

exclusión social, al tratar el fenómeno desde una perspectiva multidimensional. Lo cual, por otra parte permite el estudio comparativo entre distintos sectores de la población, sean esto territorios, categorías sociales, u hogares, así como su evolución en el tiempo (Alkire y Foster, 2007). Por otra parte estos índices son muy útiles para identificar y cuantificar situaciones que implican un alejamiento de los estándares sociales en un indicador que agrupa diversas dimensiones, permitiéndonos distinguir entre distintas formas de *estar* en sociedad. Pero su contribución acaba aquí, pues este concepto remite en última instancia a una situación objetivable, que apenas traspasa el ámbito estadístico (Tezanos, 2009a: 144). Por otra parte sólo nos permite conocer mejoras y deterioros relativos respecto de las unidades analizadas, sean estos territorios, o categorías sociales (Tortosa, 2001: 81). Por tanto, aunque esta concepción de la pobreza multidimensional es muy útil y puede proporcionarnos un amplio conocimiento sobre las condiciones, grados y perfiles de las personas en situación de pobreza multidimensional y proporciona una metodología apropiada para el estudio descriptivo de situaciones de exclusión social, no proporciona ninguna información sobre los procesos que la generan, ni vincula estos procesos con un conocimiento profundo de la estructura social.

Las mediciones de la pobreza multidimensional, al no introducir la posición que ocupan estas categorías en la estructura social, que conduce a una vulnerabilidad estructural (Tortosa, 2009), no es explicativa de los procesos de exclusión social. En el mejor de los casos, estas teorías han servido para contabilizar el surgimiento de un nuevo tipo de pobreza y comparar las diferencias entre diversas categorías.

La dificultad para explicar los procesos por medio del cual se producen las desigualdades se debe a que no podemos explicar las situaciones de pobreza multidimensional y exclusión social centrándonos únicamente en las características que presenta la población categorizada -sociológicamente- como tal, sin atender a los procesos por medio de los cuales les lleva a posicionamientos sociales vulnerables. Los estudios sobre pobreza multidimensional, especialmente a partir de los últimos desarrollos de Alkire y Foster (2015), nos proporcionan indicadores a través de los cuales medir las nuevas situaciones de exclusión y realizar análisis comparativos. Pero éstos se vuelve insuficientes para explicar los mecanismo a través de los cuales se han extendido los riesgos de exclusión social a sectores cada vez más importante tanto de las clases trabajadoras, como a las clases medias (Castel, 2014), así como el cambio en los riesgos de exclusión de jóvenes, mujeres, inmigrantes, personas con baja cualificación, etc.

La sociología clásica tomaba la posición de clase para explicar el comportamiento y los

estilos de vida del individuo. Actualmente este posicionamiento es más difuso y se articula en torno a diversos ámbitos que muchas veces no guardan relación entre sí. El ocupar un puesto elevado en la jerarquía ocupacional no se traduce en un posicionamiento integrado en el ámbito político o familiar.

Los actuales procesos de exclusión social presentan características distintas a la pobreza surgida en la sociedad industrial. En este nuevo tipo de pobreza la clase social de origen pierde poder explicativo (Araujo y Martuccelli, 2011). Actualmente tienen una mayor capacidad explicativa variables tales como el sexo, la etnia o la edad, que no se centran exclusivamente en la renta derivada del trabajo. Esto ha conducido a explicaciones híbridas donde se intenta determinar la influencia de cada variable para intentar explicar una situación de pobreza.

### *1.1.2.2. Exclusión social e infraclase*

El otro elemento que suele ir unido o vinculado al de exclusión social es el concepto de infraclase (underclass). El concepto de infraclase tiene claros precedentes en la literatura sociológica, en cuanto grupos sociales periféricos, entre los que cabe destacar el concepto de *lumpen-proletariado* de Marx y Engels, o los estudios sobre cultura de la pobreza de Oscar Lewis así como los de Michael Harrington. Estos estudios guardan relación con los estudios sobre la infraclase pero se refieren a otros modelos de estratificación social. El concepto de infraclase se refiere a aquellas personas que, como consecuencia de los cambios en el sistema productivo, tanto por el declive de antiguos sectores económicos, así como los cambios en el modo de producción derivado de la revolución tecnológica que demanda mayores cualificaciones, sitúan a un gran número de personas en condiciones de inempleabilidad estructural.

El primero en utilizar este concepto es Gunnar Myrdal para el caso norte americano en 1962. Estados Unidos el primer país donde empieza a cristalizar los cambios en la estructura social derivados de los nuevos cambios tecnológicos. En esta década se desarrollan los primeros estudios sobre el cambio de un modelo social industrial a uno postindustrial.<sup>11</sup> Si bien el concepto de infraclase no se popularizó hasta finales de los setenta y principios de los ochenta, especialmente a partir de los estudios de William Wilson. Este autor centra sus estudios en las características de los individuos desempleados de larga duración, no cualificados, atendidos por los servicios sociales en

---

11 En 1962 se formuló el concepto de sociedad postindustrial en una reunión sobre tecnología y cambio social en Boston, convirtiéndose en una de las principales líneas de investigación de la Comisión sobre el año 2000 de la American Academy of Arts and Sciences, en las que participó Daniel Bell y que le sirvieron para la publicación en 1973 de *El Advenimiento de la sociedad post-industrial* (Bell, 1976: 24).

entornos urbanos, a los cuales califica como pertenecientes a un nuevo estrato social, la infraclase, caracterizada por ser un sector social marginal, dependiente de prestaciones sociales, cuyas normas de conducta alejada de las normas morales propias de la sociedad, son la principal causa de la situación de pobreza (Kaen, 2012).

Por tanto, con el concepto de infraclase se intenta conceptualizar situaciones más o menos estable en posicionamientos sociales con altos riesgos de exclusión social. Es decir, hace referencia a una parte de las víctimas de los procesos de exclusión, formados por grupos o cuasi-clases sociales que a pesar de su heterogeneidad comparten cierta homogeneidad. Homogeneidad en el nivel educativo, origen étnico, relación precaria con el mercado de trabajo o localización en barrios desfavorecidos (MacDonall, 2007; Tezanos, 2009: 140). Por tanto, la infraclase hace referencia a aquellas personas situadas en los márgenes de la sociedad, como consecuencia de relaciones laborales precarias, especialmente situaciones de desempleo de larga duración, trabajos no formales tales como la venta ambulante, así como escasez de relaciones sociales, falta de vivienda o infraviviendas (Camacho Gutiérrez y Trabada Crende, 2000).

Dentro de las teorías sobre la infraclase podemos distinguir dos perspectivas: la cultural y la estructuralista. Las teorías culturalistas parten de la sociología de la desviación y sostienen que las infraclases desarrollan e interiorizan una cultura propia -aunque esta se genere como mecanismos de defensa- dando lugar a un estilo de vida que genera situaciones de marginación social, y que son las principales causas de la pobreza pues, dichos estilos de vida les impiden aprovechar las oportunidades que se les ofrece. Las teorías estructuralistas centran su atención en el impacto de los cambios en los sistemas de organización social sobre los individuos más desfavorecidos, los cambios en la estructura económica que caracteriza el paso a una sociedad postindustrial y el peso cada vez mayor del sector servicios que requiere mayores niveles educativos, tienen un mayor impacto sobre aquellas personas con menores estudios (Izcara Palacios y Andrade Rubio, 2006). Ambas teorías vinculan con cierto éxito la situación de la población excluida con la estructura social y la acción de los individuos dentro de ésta. Pero ambas recurren a una comparación de casos extremos, comparando la situación de los nuevos trabajadores de alta cualificación que demanda el sistema productivo postindustrial y la situación de aquellas personas pertenecientes a sectores industriales en declive. A estos sectores les confieren o bien una cultura propia alejada de las normas culturales dominantes, o bien una falta de capital educativo para llevar a cabo una inserción normalizada en estructura social. Es decir, centran su atención en los casos de pobreza extrema,



pero tienen mayores dificultades para vincular los cambios sociales con otras formas menos severas de exclusión, así como el aumento del riesgo de vulnerabilidad social para una parte importante de las antiguas clases medias. Estas dificultades además son mayores cuando observamos que estos procesos se han intensificado en mujeres y jóvenes que, teniendo un mayor grado de cualificación, se ubican en posiciones de mayor vulnerabilidad (Laparra y otros, 2012), así como el aumento de posiciones de alta vulnerabilidad en los denominados empleos de alta cualificación (Polavieja, 2003).

Además, las teorías desarrolladas sobre la infraclase centradas en los aspectos culturales y en la sociología de la desviación, se desmoronan cuando se realiza un análisis de las actitudes y valores de aquellos que pertenecen a esta denominada infraclase. Especialmente relevante son los estudios de Robert Castel (2010a), así como de Robert MacDonald (2008). Ambos estudian la situación de los jóvenes desempleados con baja cualificación en barrios periféricos, el primero en París, haciendo especial hincapié en jóvenes de origen árabe, el segundo en un barrio pobre británico, haciendo especial hincapié en jóvenes blancos. Los dos autores llegan a la conclusión de que no puede entenderse la situación de dichos jóvenes recurriendo a los valores y normas de conducta de dichos jóvenes pues, en los dos casos, los jóvenes comparten los mismos valores y aspiraciones que los jóvenes de clase media, con una actitud muy positiva hacia el empleo. La situación de estos jóvenes no puede explicarse por una completa separación de las normas y estilos de vida del resto de la sociedad. Es decir, por el establecimiento de dos culturas diferenciadas dentro de un país. Económicamente tienen una situación de marginalidad, pero cultural y políticamente están plenamente integrados y comparten los valores culturales dominantes. Por tanto se trata de procesos históricos de cambio socio-económico.

La gran aportación de las teorías culturalistas de la infraclase es la introducción de elementos culturales para explicar el alejamiento de un determinado grupo social de los mecanismos de inserción social, que les condujeron a distintas formas de estar en el mundo, en la vida social. Esta concepción guarda una estrecha relación con las primeras formulaciones sociológicas del concepto de exclusión social, especialmente con la clásica obra de René Lenoir "*Les Exclus*", como veremos.

El mayor problema es tratar las características culturales -en cuanto hábitos, expectativas, normas de conducta, etc- de un determinado grupo como si fuesen características a través de las cuales se puede definir a los sujetos y no construidas en relación con los otros elementos que

componen la vida social y en relación a otros agentes posicionados en distintos espacios de la estructura social. Lo que ellos llaman "cultura de la pobreza" es una imagen construida de las características culturales de un determinado grupo por parte de los grupos dominantes, de las clases medias y altas o si se prefiere, utilizando la terminología de Kaen (2012), la construcción social de los de abajo por parte de los que están arriba. Esta construcción determina la relación entre ambos y orienta las prácticas de los agentes en relación. La construcción social de los de abajo sirve como elementos justificativo de la desigualdad y conduce a posicionamientos diferenciados.(Borazet, 2011).

En la medida en que, como sostiene Robert Castel (1997), el estudio de la exclusión social no trata de ubicar a los individuos en las distintas zonas de integración, sino de aclarar los procesos que conducen de una zona a otra, el concepto de infraclase comparte junto con el de pobreza una gran dificultad para abordar los nuevos procesos de desigualdad. Aquí definiendo que este proceso no es comprensible si solamente centramos nuestras miradas en los excluidos. Las dinámicas que estructuran estos proceso normalmente se generan en el centro de lo social. Por tanto para analizar la situación de la exclusión social es necesario que no nos centramos únicamente en las desigualdades entre distintas unidades de análisis y pasar del estudio de las desigualdades al estudio de la discriminación y de la exclusión. Como señala Tortosa (2009) la situación que marca diferentes formas de estar en el mundo no es la desigualdad sino la discriminación que lleva a un posicionamiento social diferenciado, aunque dicho posicionamiento marque desigualdades

## 1.2. CONCEPTO SOCIOLÓGICO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

### *1.2.1. Origen y primeras conceptualizaciones de la exclusión social*

El estudio sociológico de la "exclusión social" podemos situarlo en Francia en la década de los setenta con la clásica obra de René Lenoir "*Les exclus*", publicada en 1974. En esa obra se utilizó el término de "exclus" para identificar varios segmentos de la población que presentan ciertas características que les dificultan acceder al mercado laboral por vías normalizadas. Aquel análisis se realizó en un contexto social caracterizado por el final de lo que en Francia se conoció como "los treinta gloriosos", para referirse al periodo que transcurre desde el final de la Segunda Guerra mundial hasta la crisis económica de los setenta. Por entonces, ya empezaban a hacerse perceptibles ciertos cambios sociales caracterizados por el surgimiento de un nuevo modelo social postindustrial, tal y como los denominó, por ejemplo Daniel Bell (1976).

El modelo social dominante hasta ese momento estaba caracterizado por un crecimiento económico que, bajo una lógica de producción fordista, incorporaba a la mayor parte de la sociedad en el sistema productivo, y donde los fallos producidos a nivel micro en las relaciones salariales eran compensados por los grandes acuerdos institucionales (Alonso, 1999). En ese contexto, el concepto de exclusión hacía referencia a los sectores situados en los márgenes de la sociedad debido a su imposibilidad de encontrar un lugar en el sistema productivo.

Aunque en concepciones posteriores el término exclusión social viene a sustituir el concepto de pobreza, la primera concepción de René Lenoir ya mostraba ciertas características que lo distanciaba de dicho concepto. El autor se refería a aquellos sujetos que no encontraban un lugar en la relación laboral como consecuencia de alguna dificultad en su acceso, ya fuese una discapacidad física o mental, toxicómanos, delincuentes, familias monoparentales, miembros de hogares multiproblema, etc. (Lafuente y Faura, 2012: 106) y les dejaba desprotegido de la protección social y los derechos derivados del trabajo (Aldo Isuani, 2005). De esta forma, más que atender a las jerarquías de desigualdad, a las brechas en los ingresos, la exclusión era la privación sufrida por cierta parte de la población de derechos sociales, los cuales venían definidos por su acceso al mercado de trabajo en esa sociedad.

Ésta era una visión muy restringida de la exclusión social, porque en última instancia sólo hacía referencia a aquella población excluida como consecuencia de un determinado *handicap*, sea éste físico o social, sin incluir a todo el conjunto de población que sin ningún *handicap* no entraban en la relación laboral. Personas perfectamente capacitada para la realización e inserción en el trabajo formal, que sin embargo quedan excluidos de éste. A los que posteriormente Castel (1997) definiría como *supernumerarios*, en cuanto se ven desprovistos de utilidad convertible en un valor de cambio en la relación laboral, no por un *handicap* sino por las condiciones estructurales del sistema y la instauración de una auténtica “crisis del trabajo” (Tezanos, 2009a).

Esta primera visión llevó a cuantificar la población excluida en un 10% de la sociedad francesa (Silver, 1994: 532). No se hacía referencia a las desigualdades económicas o meras situaciones de pobreza. No incluía a un importante sector de la población que, aunque con escasos recursos, llevaba a cabo una pertenencia integrada en la sociedad y disfrutaba de ciertos bienes colectivos, como el acceso a la sanidad o las protecciones sociales, derivadas de su participación en el mercado de trabajo<sup>12</sup>.

---

12 En este sentido es de destacar el concepto de pobreza integrada que utiliza Laparra y otros (2008).

### 1.2.1.1. Años ochenta

En la década de los ochenta este concepto empieza a servir para designar una nueva variedad de situaciones de privación derivadas de los cambios sociales emergentes, especialmente como consecuencia de la reestructuración económica y la crisis del Estado de Bienestar. La exclusión social ya no afecta sólo a quienes padecen algún tipo de *handicap*, sino a gran parte de la antigua clase trabajadora que, debido a la reconversión económica que se produjo entonces, vieron reducido los espacios económicos en los que participaban.<sup>13</sup>

En esa década la Comisión Europea en el II Programa Europeo de Lucha contra la Pobreza introduce el concepto de “exclusión social”. La Unión Europea utiliza el concepto para sustituir el término de pobreza, necesario desde la perspectiva teórica de las “carencias” adoptada ya por el PNUD en ese tiempo (Vid. Los primeros informes del IDH). Con ello, abandonan la unidimensionalidad de las mediciones centradas en los ingresos e incorpora otro tipo de carencias, como la vivienda, la educación o la salud al estudio de la Desigualdad. Pero poco a poco el concepto de exclusión empieza a adquirir una relevancia propia, incorporando en el análisis explicaciones causales de la desigualdad que van más allá de las explicaciones centradas en la renta del trabajo. Se incorporan conceptos tales como discriminación, estigmatización o debilidad de las redes interpersonales, que generan o refuerzan la exclusión de determinadas personas (jóvenes, mujeres, inmigrantes), mediante los límites en el acceso a determinadas organizaciones, derechos sociales, o relaciones sociales que impiden obtener los recursos socialmente valorados para poder llevar a cabo una pertenencia integrada (Subirats y Gomà, 2004).

Durante esta década, por tanto, la concepción de la exclusión social seguía muy centrada en las primeras conceptualizaciones de René Lenoir, refiriéndose a los sectores más marginales de la sociedad, muy vinculado con los estudios anglosajones sobre la “infraclase”. Pero a la par, fueron desarrollándose otras conceptualizaciones que desvincularon el estudio de la exclusión social de esta visión debido al cambio social que estaba produciéndose. La recuperación económica de la crisis del petróleo desvinculó el crecimiento económico del bienestar social generalizado. Surgieron nuevos grupos sociales que quedaron excluidos de dicho crecimiento, y no solamente como consecuencia de ciertos *handicaps*. Quedó patente la necesidad de ampliar el enfoque la exclusión social de las personas con *handicaps*, al estudio de otros sectores de población como los jóvenes

---

13 Para un análisis de cómo estos cambios afectan a las familias de barrios obreros ver el estudio colectivo de Bourdieu (1999b: 2010) sobre "La miseria del mundo" publicado en 1991.

que abandonaban la escuela y no se incorporaban a las relaciones laborales (Silver, 1994).

### 1.2.1.2. Años noventa

En la década de los noventa, principalmente a partir de los estudios de Robert Castel que culminaran en la publicación en 1995 de la que quizás ha sido su obra más notable, *La metamorfosis de la cuestión social: una crónica del asalariado*, así como a partir de los estudios de Hilary Silver (1994), se plantea una nueva concepción de la exclusión social, que más que conceptualizarla como una situación estática de un determinado sector de la población, empieza a pensarse como un proceso. Ya no es un simple resultado más o menos causal del destino de ciertas personas que comparten un origen social, unas características educativas, o la pertenencia a una minoría étnica. Ambos autores enfatizan el hecho de que este nuevo fenómeno supone un cuestionamiento de las posiciones de seguridad que había proporcionado el sistema capitalista de economía regulada. Principalmente como consecuencia de los cambios sociales que afecta a estratos sociales que otrora tenían asegurado un posicionamiento integrado en la sociedad.

El cambio de concepción lleva a plantear a Castel (1997) el análisis de la exclusión social bajo un modelo interpretativo centrado en una imagen espacial articulada en torno a dos ejes, uno centrado en la integración o exclusión del trabajo y otro centrado en las redes sociales primarias, a través de los cuales distingue tres zonas: zona de integración, zona de vulnerabilidad y zona de marginalidad o exclusión social. Una de las mayores aportaciones que implica este modelo, es que centra la mirada no solamente en los grupos marginados de la sociedad, sino en los procesos que parten del centro de lo social y lleva a posicionamientos tanto vulnerables como marginales, procesos que en el modelo social emergente afectan a un segmento importante de las clases medias.

Este cambio en la forma de pensar la exclusión social, partiendo del centro y no sólo centrándonos en la propia población excluida, nos permite pasar de un análisis meramente descriptivo, a un análisis explicativo y permite distinguir el concepto de exclusión social del de pobreza e infraclase. Esto es a lo que Tezanos (2009: 167) se ha referido como análisis estructural.<sup>14</sup> Los análisis descriptivos se hacen preguntas como ¿quiénes son los excluidos? ¿cómo se encuentran? ¿qué necesitan? por lo que sus objetivos son conocer y contabilizar, y las respuestas

---

14 Tezanos utiliza el término estructural, porque sigue un modelo de análisis que explica los procesos de exclusión social a través de los cambios estructurales. Pero más que de análisis descriptivos y análisis estructurales tendríamos que hablar de análisis descriptivos y análisis explicativos.

implícitas que connotan son sobretodo paliativas. El análisis estructural se hace preguntas tales como ¿cómo se produce la exclusión social? ¿por qué?, siendo sus objetivos comprender los procesos, previendo las tendencias del mismo, así como dando respuestas rectificadoras. Como argumenta Saskia Sassen (2010: 22-23) no se puede explicar un fenómeno X, atendiendo únicamente a las características del dicho fenómeno, cayendo en lo que ella denomina una trampa de endogeneidad.

Es más, esta nueva visión sobre el fenómeno de la exclusión social establece una diferencia respecto de la visión de René Lenoir, que amplía el estudio de la exclusión social a aquellos procesos a través de los cuales se produce una situación de desafiliación, tal y como expuso Castel (1997) del centro de la sociedad. Y, se recupera el término “cuestión social” en el estudio de la desigualdad.

En la década del 2000 Castel modifica su primer esquema, y junto con los ejes de participación laboral y relaciones sociales primarias, añadió un tercer eje el político. Y, vinculando de forma clara el concepto de exclusión social con el de «ciudadanía». Argumenta que en la sociedad francesa, incluso en los barrios más desfavorecidos, no existen situaciones plenas de exclusión del cuerpo social, sino que se producen distintos procesos que excluyen de un ejercicio pleno de la condición de ciudadanía. Las personas y especialmente los jóvenes de barrios desfavorecidos, viven en una situación de precariedad económica derivada de procesos de exclusión laboral, pero no están plenamente excluidos de los aspectos culturales de la sociedad francesa, ni plenamente excluidos de la participación política (Castel, 2010a).

Castel propone este modelo a partir de las transformaciones producidas en la relación salarial en las décadas de los setenta y de los ochenta, que llevan a la ampliación de las zonas de vulnerabilidad. El autor centra su estudio en un análisis histórico del caso francés sobre la formación y relación del asalariado desde la Edad Media. El aspecto más relevante para el tema que nos ocupa es su análisis del periodo que transcurre desde el final de la segunda guerra mundial a la década de los setenta con el establecimiento de lo que denomina una “sociedad salarial” caracterizada no sólo porque la mayor parte de los trabajadores fueran asalariados sino porque sobre la condición del asalariado se construyeron aquellos mecanismos sociales -el autor se centra especialmente en la formación de un nuevo tipo de propiedad, la propiedad social, a través de la cual se desarrolló el Estado Social- que aseguraron una pertenencia social integrada a todos los que accedían al estatuto de Asalariado. Este estatus, promovía una igualdad entre distintas clases sociales a través del reconocimiento de dicha condición por parte del Estado y la ampliación de

derechos sociales a todos los asalariados (Dubet, 2011). De esta forma, la transformación de la relación salarial, a partir de los setenta y ochenta, el establecimiento de un paro estructural, así como la formación de nuevas relaciones laborales precarias extendió los riesgos de exclusión social, ya sea por la expulsión hacia zonas de vulnerabilidad o por las fronteras sociales que cortaban las vías de acceso a zonas de integración laboral.

### *1.2.2. Dificultades analíticas.*

Este breve recorrido por el origen del concepto de exclusión social muestra la dificultad analítica para llegar al establecimiento de una definición consensuada sobre este fenómeno. Esta dificultad tiene que ver tanto con el conjunto variado de problemas que recoge este concepto y, con la dificultad que tienen en la actualidad las ciencias sociales para simplificar los fenómenos sociales y poder atribuirles una explicación, dado que nos movemos en contextos de una mayor complejidad, multidimensionalidad, paradojas y reflexividad (Gil Villa, 2001; 2002: 13). Ante la realidad actual, los viejos paradigmas centrados o bien en las explicaciones estructurales, sean estas funcionalistas o marxistas, como aquellos centrados en el individualismo, ya sean las teorías de la elección racional o todas las vertientes del interaccionismo simbólico, se muestran ineficientes para explicar tanto el posicionamiento social de los individuos como sus estilos de vida (Martuccelli, 2010).

A pesar de la diversidad de definiciones y explicaciones del concepto de exclusión social, se ha llegado a un consenso desde la década de los noventa que atribuye al mismo un carácter complejo<sup>15</sup> por el cual, para entender los procesos de exclusión social hay que atender a sus connotaciones económicas, sociales, políticas y culturales (Silver, 1994: 536; Tezanos, 2009), que determinan procesos de ruptura de los vínculos sociales a nivel individual o colectivo, en un espacio multidimensional (Silver, 2007) con aquellos elementos de la estructura social que garantizan procesos de plena inclusión social, inclusión ciudadana, integración social, o cohesión social.

Las primeras concepciones de la exclusión corrían el riesgo de tratar el concepto de exclusión desde viejos paradigmas, o bien centrados en la de pobreza o en concepciones sobre la infracalse que no reflejaban las dinámicas de los procesos de exclusión social. Una definición excesivamente amplia corre el riesgo de incluir cualquier situación de privación, refiriéndose a

---

15 Utilizo el término "complejo" no para referirme a la dificultad analítica, sino para referirme a la multitud de aspectos que intervienen en los procesos de estructuración, los cuales ya no podemos estudiar desde enfoques monocausales.

situaciones excesivamente ambiguas e inclusivas. Pero una definición amplia abre el camino para abordar las nuevas problemáticas de inserción y participación en las sociedades actuales, pasando de una concepción centrada en los individuos excluidos y sus características a los procesos que determinan dicha exclusión.

La visión relacional de la exclusión supone un cambio en los elementos explicativos. Es el paso de una visión centrada en los handicaps de las personas excluidas, sean estos físicos, sociales, o educativos a una concepción centrada en **las relaciones** que establecen estos individuos con los elementos de la estructura social que determina un proceso de plena participación social.

Esta segunda visión plantea la necesidad de establecer una definición operativa del concepto de exclusión. Este esfuerzo ha sido desempeñado por numerosos investigadores y entre las líneas de investigación más fructíferas está el uso de la noción de exclusión social vinculada a la propuesta de T. H. Marshall de la ciudadanía social, cuyo uso ha sido fomentado tanto por la Unión Europea (Silver, 1994: 539), como por otros investigadores tanto europeos como anglosajones (Nakano Glenn, 2004; 2011; Somers, 1993; Tezanos, 2009) que sitúan el análisis de la exclusión social dentro del análisis de las dinámicas democratizadoras más amplias, como veremos en el siguiente apartado.

### *1.2.3. Características de la exclusión social*

Desde la década de los noventa, como hemos comentado, se produce cierto consenso a partir de las propuestas de Robert Castel y Hilary Silver, sobre las características de los fenómenos de exclusión social. Se entiende éste como un fenómeno estructural, dinámico, multidimensional y heterogéneo. Éste es el marco analítico que han seguido autores como Pedro Hernández Pedreño (2008), Luis Ayala Cañon (2008; 2010), Esther Raya (2007, 2008) o Jordi Estivill (2003), Laparra y otros (2007; 2008; 2012). A continuación expongo estas características:

*Fenómeno estructural:* La exclusión social se entiende como un fenómeno que depende de la estructura y las relaciones sociales y no meramente de causas individuales. En este sentido el concepto de exclusión social es indisociable de los procesos de estratificación social. No todas las sociedades genera los mismos déficits de inclusión, ni afectan de la misma forma a las distintas categorías sociales, una sociedad caracterizada por una mayor desregulación laboral, un proceso de desindustrialización, generara más posicionamientos de vulnerabilidad. Por otra parte el establecimiento de una economía informacional, altamente competitiva, generara mayores déficits



para aquellos ciudadanos con un menor capital educativo.

Excluir significa dejar fuera, no incluir, pero las razones para que esto ocurra pueden ser diversas. Las distintas formas de exclusión van a determinar la complejidad de la explicación. Así, según Fernando Gil Villa, los grados más severos de exclusión social, son involuntarios, siendo determinados por factores estructurales y políticos. Estos atentan contra la vida de las personas (primer grado) o les excluye de derechos básicos como el derecho al trabajo y la vivienda (segundo grado). El tercer grado no implicaría un riesgo eminente contra la vida del individuo (Gil Villa: 2002). Si bien las acciones desviadas de los individuos, puede llevar a un proceso de marginación y en último caso de pobreza y exclusión social. Estas acciones desviadas, en muchas ocasiones no son generadoras de procesos de exclusión social, sino que actúan como mecanismos de adaptación a distintas situaciones de exclusión, que a su vez son elementos excluyentes de otros campos, como el laboral, formativo, residencial, etc. (Cabrera: 1998). Un ejemplo de este hecho lo encontramos en determinados comportamientos del colectivo gitano, en las que determinadas prácticas constituyen factores excluyentes de la sociedad general pero generan procesos de integración en su propia comunidad (Subirats: 2004: 15). Por tanto, sin negar la existencia de factores individuales en los procesos de exclusión social, entendemos que éstos vienen determinados a nivel macro y a nivel meso, y que afectan tanto a distintos territorios, como a distintos grupos de población.

*La exclusión social es dinámica (procesual):* Como ya hemos señalado la exclusión social no es un fenómeno estático, que afecta a un determinado colectivo o conjunto de individuos que llevan a cabo una serie de conductas desviadas de las normas generales. La exclusión social es un proceso, es una trayectoria social y personal. Ésta no afecta a grupos predeterminados, sino que afecta de modo cambiante a grupos y personas (Subirats, 2004). Por tanto la exclusión social no hay que verla como algo estático, sino como situaciones por las que pasan los individuos en distintos momentos del tiempo, que se posicionan dentro de un continuo integración-exclusión como consecuencia de su posicionamiento en distintos ámbitos, como el económico, laboral, relacional, residencial, etc. El posicionamiento en los distintos factores de integración y exclusión, da lugar a distintos itinerarios personales, así como a distintos grados de exclusión en función de la acumulación de situaciones de desventaja en distintos ámbitos, ya en la exclusión social tiene un carácter acumulativo (Estivill, 2003; Laparra y otros, 2007; Tezanos, 2009). Como señala Subirats, el factor temporal junto con el socioespacial -siguiendo la propuesta de Castel- son indispensables para la comprensión de la exclusión social (Subirats, 2005).

Esta visión socioespacial en el continuo inclusión-exclusión del concepto de exclusión social

hace que tengamos que observar este fenómeno de forma gradual es decir, el fenómeno no atiende a la lógica binaria del propio concepto, excluido-incluido. Esta lógica binaria del concepto se contrapone a la realidad del fenómeno analizado (Estivill, 2003). Por ello hay que establecer zonas que nos ayuden a contemplar distintos grados de inclusión y exclusión. García Blanco (2012) desarrolla esta concepción a partir de la teoría de sistemas de Luhmann, en la cual se establecen determinadas fronteras para la participación, ya sea en el ámbito laboral, educativo, sanitario, etc., así como Benno Herzog define la exclusión como “*el estado y también el proceso de la operación de creación y mantenimiento de fronteras sociales, esto es, la operación de asignar a una persona un lugar en la sociedad y declararle irrelevante en subsistemas específicos.*” (Herzog, 2011; 615). En el estudio y análisis de estas fronteras sociales cabe destacar el estudio de Juan José Villalón (2006). En este sentido podemos analizar la exclusión social como un proceso acumulativo de exclusiones en los distintos subsistemas u organizaciones y grupos sociales que la componen. La exclusión social se vuelve problemática cuando se produce en diferentes subsistemas, es decir, cuando la exclusión parcial ya no queda compensada por otras inclusiones sistémicas. Bajo esta concepción no existe una exclusión social plena, ya que todas las personas ocupan un determinado puesto en la sociedad en la que viven, produciéndose diversas exclusiones en función del lugar que ocupan en cada subsistema, dando lugar a múltiples procesos de exclusión.

*Multifactorial y multidimensional:* La exclusión social no puede explicarse por un solo factor, sino que se trata de un cumulo de circunstancias interrelacionadas entre sí, que llevan a distintos procesos de exclusión. Autores como Manuel Castells (1996: 2005a), reconocen la existencia de varias dimensiones en los procesos de exclusión social, puesto que al tratarse de un proceso no de una condición, quien es excluido o incluido cambia, ya que tanto las personas pueden articular distintos recursos en pos de una movilidad ascendente, así como también, las fronteras que delimitan la exclusión social cambian. Son muchas las vías que conducen a individuos y grupos a una situación de dificultad o imposibilidad estructural para procurarse el sustento. Nosotros nos referiremos a determinados niveles de vida socialmente definidos como mínimos para llevar a cabo procesos vitales que aseguren una ciudadanía plena que, en las actuales sociedades viene marcado por su capacidad de participación en determinadas organizaciones (Villalón, 2006), que en el actual contexto social viene marcado por su participación en el mercado de trabajo, es decir por la participación en las organizaciones empresariales. De esta forma la exclusión es “el proceso que descalifica a una persona como trabajador en el contexto del capitalismo” (Castells, 2005b: 98). En este mismo sentido se sitúan las obras de Luis Enrique Alonso (1999) y Jose Félix Tezanos (2009).

*Fenómeno heterogéneo*: Que sea un fenómeno multidimensional implica que sea un proceso heterogéneo. Afecta a muchos y diversos grupos, sobre todo entendido como un proceso que va desde la integración a la exclusión, pasando por procesos de vulnerabilidad y fragilidad social. Así se pueden establecer diversos grupos o colectivos que tienen un mayor riesgo de vulnerabilidad social, como hemos comentado, siempre sujeto a cambios dada su naturaleza dinámica. Laparra (2007) establece nueve colectivos diferenciados: personas sin hogar, personas en contacto con el sistema penitenciario, hogares monoparentales (especialmente aquellos encabezados por mujeres, ya que a las exclusiones propias de los hogares monoparentales hay que añadir desigualdades de género), personas discapacitadas, personas con enfermedad mental, jóvenes y drogas, prostitución, la comunidad gitana y la inmigración.

Pero nuestro análisis no se centra en colectivos concretos, sino en los cambios que articulan distintas fronteras sociales e impiden o dificultan el acceso a la condición de ciudadanía a determinadas personas en función de la edad, el sexo, la nacionalidad y el nivel de estudios. Dichas barreras, siguiendo las propuestas de autores como Castells, Tezanos y Alonso, se articulan principalmente en el mercado laboral. Esto nos permite comprender los riesgos de exclusión social de estas categorías, que lleva a otras formas de exclusión. Un claro indicador de la relevancia de estas barreras sociales es la evolución del perfil de las personas sin hogar, dicho perfil se ha visto modificado, no solamente a nivel español, sino a nivel Europeo, por una configuración de personas más jóvenes, mayor presencia femenina y mayor número de extranjeros. El aumento de personas extranjeras dentro de este colectivo es abrumador, pasando de representar un 8% en el año 1996 a representar la mitad de la población en el año 2005, manteniéndose prácticamente estable en el año 2012 con un 45,8% <sup>16</sup>, siguiendo las mismas pautas en Europa (FEANTSA: 2003; Sánchez Morales 2012).

### 1.3. CRITICAS AL CONCEPTO DE EXCLUSIÓN SOCIAL

Para finalizar, cabe señalar algunas de las críticas que ha recibido el concepto de exclusión social. La discusión de estas críticas nos servirá para defender su utilidad en el análisis de los actuales procesos de desigualdad social. La principal crítica a dicho concepto es su excesiva ambigüedad, bajo la cual se puede incluir casi cualquier tipo de privación o carencia en un ámbito multidimensional, lo cual conduce a una complejidad analítica. Para Fernando Gil Villa (2002), este

---

<sup>16</sup> Cabrera (2004); Fuente: INE: Encuesta de personas sin hogar 2005; 2012.

es tanto el gran problema como la gran virtud del concepto, pues es esta ambigüedad lo que ha hecho del mismo un concepto con un gran componente explicativo. Sin embargo, para autores como Cesar Rendules e Igor Sábada (2015), esta ambigüedad del concepto de exclusión es un intento de alejarse de los marcos explicativos generales de las desigualdades y rompe el vínculo de la desigualdad con conceptos como explotación o alienación, situando el análisis de las desigualdades como un fenómeno postclasista o incluso posteconómico. Así mismo argumentan que, los estudios sobre exclusión social, no se centran en uno de los principales mecanismos causales de la desigualdad, el conflicto de intereses entre determinados actores o grupos. Es por tanto un concepto conciliatorio que sirve a intereses políticos -que si bien el uso periodístico, incluso su uso político puede tener esa interpretación, este carácter conciliador por parte de las ciencias sociales, no es inherente al uso del término-. De esta manera, aunque el concepto de exclusión social puede catalogar a los perdedores de las sociedades posmodernas, renuncia a explicar la relación causal de su situación en relación con la de los ganadores.

Por otra parte, estos autores argumentan que, la definición de la exclusión social como un fenómeno multidimensional, procesual y dinámico en oposición a la desigualdad económica, unicausal, estructural y estática, es una construcción que ha caricaturizado las teorías clásicas sobre desigualdad, que en realidad eran más multidimensionales que lo que se ha hecho creer y que la multidimensionalidad no debería de confundirse con la fragmentación y la ininteligibilidad. Esta ininteligibilidad está en la construcción de indicadores para su cuantificación, tales como el AROPE, que “es compatible con un radical eclecticismo explicativo” ya que permite agrupar bajo un mismo índice situaciones muy diversas, como la pobreza en Dinamarca y en Rumanía, sin atender al hecho de que Rumanía es un mercado de trabajo secundario de Dinamarca.

En mi opinión, este problema no es exclusivo de los indicadores de exclusión social, como el AROPE, ya que con el mismo problema se encuentran los indicadores de pobreza relativa, o los Índices de Desarrollo Humano desarrollados por el PNUD, la cuestión es incluir en los mismos aquellos indicadores relevantes para identificar situaciones de exclusión social, de acuerdo a las características propias de cada territorio. A demás, en todo caso existiría una necesidad de mejorar la medición estadística del concepto, sin tener por ello que renunciar al concepto de exclusión social en el plano teórico.

En esta crítica hay dos elementos que tienen que ser objeto de debate: aunque es cierto que muchas de las teorías sobre exclusión social no utilizan la “explotación” como elemento

explicativo, el uso de este concepto para analizar las actuales desigualdades dentro del mercado laboral ha perdido gran parte de su eficacia, prueba de ello son las reconceptualizaciones y aclaraciones que necesita un uso actual del este término. Un ejemplo es la conceptualización de Boltanski y Chiapello (2002), en su obra “*El nuevo espíritu del capitalismo*”, en el que plantean que en el análisis social de las desigualdades y los procesos de estratificación, el concepto de exclusión debe ser sustituido por el de explotación, pero desprendiéndose de las connotaciones marxistas. El concepto tiene que hacer referencia al hecho de que el éxito y la fuerza de unos es debido a los esfuerzos de otros actores, cuya actividad no es ni reconocida ni valorada (Chacón, 2002).

A mi entender, el esfuerzo por mantener el concepto, lo vacía de contenido y además es confuso. No se refiere a la realidad que quiere designar. Las desigualdades ya no ocurren -o no ocurren principalmente- como consecuencia del posicionamiento respecto de los medios de producción que lleva a los dueños de éstos a beneficiarse del trabajo de otros -de la plusvalía-. Los cambios económicos han desarticulado los dos grandes sujetos formales de la sociedad industrial -el proletariado y el propietario- (Sassen, 2010). Y las desigualdades y el conflicto social no se articula, probablemente, en torno a éstos. Actualmente el trabajador autónomo o propietario de una pequeña empresa está en una situación de mayor vulnerabilidad que un empleado de la economía informacional (*knowledge worker*) altamente productivo cuyo salario y seguridad es mucho mayor. Y el concepto de sujeto explotado -en cuanto parte de su producción, la plusvalía, queda en manos de aquel que detenta el capital, actualmente impersonalizado en un mercado financiero global (Wieviorka, 2011)- sirve para designar a éste y no al autónomo o al pequeño empresario.

La línea de investigación weberiana, que propone el concepto de “cierre social” que sirve para analizar el posicionamiento de los individuos dentro del mercado laboral, tiene un mayor poder explicativo que el concepto de explotación. El concepto de cierre social se vincula en mayor medida con el concepto de «violencia estructural» propuesto por Tortosa (2009), y nos ayudan a entender posicionamientos diferenciados dentro de las mismas categorías socioprofesionales, en las que se producen distintos tipos de contratos que, ofrecen seguridades diferenciadas. Por otra parte, y quizás más importante, el concepto de explotación no puede recoger aquellas situaciones en la que los individuos no han entrado en los intercambios económico. Para ser explotado hay que ocupar una posición dentro del sistema laboral a través de la cual convertir su trabajo en valor social (Castel, 1997: 22).

El segundo elemento que hay que tener en cuenta es que, al categorizar el concepto como posclasista o poseconómico, hacen referencia a que con el concepto de exclusión social se presta

mayor atención a las desigualdades que se establecen fuera del ámbito laboral. Si bien es cierto que el concepto de exclusión social hace referencia a diversos ámbitos,<sup>17</sup> nunca ha dejado de estudiar las desigualdades dentro del ámbito laboral. La importancia concedida a las desigualdades producidas en otros ámbitos es debido a que la plena inserción en uno, puede actuar como mecanismo compensatorio de la exclusión en otro. Así mismo, sólo mediante la incorporación al mercado de trabajo no se alcanza una participación social plena. Por otra parte, como veremos, el «trabajo» como elemento de cohesión y centro de lo social, ha perdido importancia (Castillo, 1998), lo cual hace que no podamos seguir analizando las diferencias dentro del mercado laboral al margen de las distinciones culturales y sociales que actúan fuera de las organizaciones laborales. Esto no quiere decir que las diferencias dentro del mercado laboral no sean constitutivas de procesos de desigualdad y exclusión social, sino que **las diferencias extralaborales adquieren un papel estructurante más allá y posiblemente dentro de las relaciones laborales.**

Por otra parte, y aunque volveremos sobre ello, ya que constituye uno de los grandes fundamentos de esta tesis, me gustaría apuntar que, una de las críticas al concepto de exclusión social es que bajo el mismo se renuncia a uno de los principales mecanismos causales de la desigualdad, el conflicto de intereses entre determinados actores o grupos. Más que renunciar a dichos mecanismos, hay que tener en cuenta cómo el conflicto entre determinados actores y grupos han cambiado. Los procesos de descolectivización de las categorías sociocupacionales homogéneas y de las grandes instituciones de regulación colectiva (sindicatos), conducen a grandes disparidades y conflictos intracategoriales dentro de una misma empresa. Por otra parte, los procesos de individualización lleva a que las carreras profesionales se desarrollen en menor medida en el marco de una misma empresa y se desarrollen biografías laborales en la que el individuo ha de enfrentarse por si mismo a las contingencias de su recorrido profesional (Castel, 2011: 57-59).

La desconvencionalización de las categorías sociocupacionales homogéneas y de las grandes instituciones de regulación colectiva, son las que llevan al análisis de la exclusión social a abandonar el conflicto entre clases sociocupacionales, pero no renuncia a analizar los conflictos y las luchas entre distintos actores sociales, lo que pasa es que estos no se constituirán de acuerdo a estas viejas clasificaciones.

Las anteriores razones llevan a Kathya Araujo y Danilo Martuccelli (2011) a plantear la noción de «inconsistencia posicional» para abordar los procesos de estratificación en las actuales sociedades, centrándose en el caso de la sociedad chilena. Con el concepto de inconsistencia

---

17 A partir de la concepción de Robert Castel (1997) el estudio de la exclusión social se ha centrado especialmente en tres ejes: el eje económico, el relacional y el político (Laparra, 2007).

posicional designan un sentimiento de inseguridad de los individuos, de que sus posiciones sociales están sujetas al cambio y al deterioro social. Este sentimiento está presente en todos los estratos de la sociedad, siendo producto de la multiplicación de factores que determinan la posición social de una persona, y de la diversidad de experiencias sociales individualizadas dentro de un mismo estrato social y laboral. En este sentido el sentimiento de inseguridad se distingue de los procesos de exclusión social desde la perspectiva de la solidaridad, y del pensamiento de Robert Castel, en la medida en la que el análisis de Castel se centra en los límites objetivos que marcan el acceso a una posición social que asegura un estatus de ciudadanía. Las posiciones sociales integradas son cada vez más escasas. Sus límites de una u otra forma se establecen mediante la articulación de imaginarios que designan lo que él denomina una clase peligrosa: en la sociedad medieval eran los vagabundos, en la sociedad industrial los obreros, y actualmente los jóvenes y los inmigrantes. Mientras que la inconsistencia posicional designa aquellos procesos por medio de los cuales es la propia posición del individuo la que se percibe como susceptible de deterioro o cambio. En el primer caso, los actores tratan de defender los privilegios de una posición, en la cual ellos tienen garantizada la posición y se trata de aumentar los derechos asociados a ésta. Para ello se llevan a cabo acciones colectivas centradas en sujetos sociales definidos por diferencias intralaborales (obreros, administrativos, mineros, directivos, etc.).

Desde la teoría de la inconsistencia posicional de lo que se trata es de garantizar la posición social del individuo, la cual es percibida como inconsistente, pero mediante un conjunto de estrategias a través de las cuales movilizar recursos simbólicos, políticos, relacionales, etc. Desde nuestro punto de vista, estas estrategias pierden el carácter colectivo de clase articulado por divisiones intralaborales, ya que la inconsistencia percibida lleva a concebir a los trabajadores de una misma categoría posicional como competidores (pasando de conflicto entre clases a un conflicto intraclases). La defensa de la posición por parte del individuo, puede llevarse a cabo tanto en función de estrategias individuales (tales como monopolizar recursos, información, así como el actual discurso de crearse una “marca personal”) como de estrategias colectivas (construcción de fronteras que impiden el acceso a determinadas personas juzgadas por sus atributos categoriales), si bien más que colectivas, yo plantearía que son intersubjetivas, porque **no se definen por grandes grupos sociales, sino por la alianza entre actores juzgados semejantes por criterios extralaborales que trazan alianzas contingentes**. Un ejemplo de dichas distinciones puede verse en el análisis de M<sup>a</sup> del Mar Maira Vidal (2013), en el que a través de un análisis de las estrategias de las mujeres en empleos masculinizados para mantener su puesto de trabajo, ve como ante la reducción de puestos, como consecuencia de la crisis económica, reaparecen los estereotipos y los

prejuicios en contra de las mujeres, que habían conseguido superar, creando de nuevo una alianza entre hombres, para identificar el trabajo como propiamente masculino.

Resumiendo, el concepto de exclusión social surge en Francia en la década de los setenta. Con este concepto se intenta conceptualizar el surgimiento de nuevas desigualdades sociales que surgen a partir de la década de los setenta. Desigualdades que no derivan únicamente del posicionamiento en un sistema ocupacional jerárquico. De esta forma, el concepto de exclusión social se constituye como un concepto analíticamente más apropiado para analizar las nuevas desigualdades surgidas que conceptos como pobreza o infraclase. En la medida en que estas nuevas formas de desigualdad no son específicas del caso francés, este concepto puede ser aplicado en otros contextos sociales, especialmente europeos.

El concepto de exclusión social es analíticamente más complejo que el de pobreza o infraclase. Esto conduce a dificultades analíticas para llegar a un consenso paradigmático sobre el mismo. Pero, a partir de los noventa se establece un consenso en la disciplina sociológica que define el mismo como un fenómeno estructural, dinámico, multidimensional, heterogéneo. Desde la sociología española, varios autores se hacen un gran eco de esta concepción (Tezanos, 2001; Estivill, 2003; Subirats, 2004, 2005; Laparra y Erasus; 2008; Pedreño Hernández; Raya, 2007; 2008).

El hecho de que se conciba la exclusión social como un proceso que parte del centro de lo social es la característica que en mayor medida distingue el concepto de exclusión social y le otorga una entidad analítica propia. Bajo esta concepción se intenta comprender los mecanismos causales de las situaciones de exclusión sin centrarse únicamente en la población excluida. En los actuales contextos sociales, donde se produce una ruptura de las identidades sociolaborales protectoras, estos mecanismos no se derivan exclusivamente de un conflicto clasista. Esto último no supone abandonar las explicaciones centradas en el conflicto entre distintos actores, sino atender a la articulación de nuevos conflictos que se producen dentro de una misma posición ocupacional.



SEGUNDO APARTADO: EXCLUSIÓN SOCIAL Y  
CIUDADANÍA EN UNA MODERNIDAD  
GLOBALIZADA.

El concepto de exclusión social refiere siempre a una forma de pertenencia social que aleja a los individuos de una participación integrada. Pero, la forma en la que definimos dicha participación integrada condiciona nuestra comprensión del fenómeno, así como el enfoque analítico utilizado. El breve recorrido sobre el origen del concepto y su vinculación con los estudios de desigualdad nos han servido para otorgar una entidad analítica propia al concepto. Sin embargo, ahora tenemos que definir aquello de lo que se es excluido, pues solo así podremos llegar a una definición operativa de la exclusión social. El concepto de ciudadanía se ha mostrado como un concepto especialmente útil en el estudio de la exclusión social, ya que nos permite mantener una visión multidimensional y seguir observando el fenómeno como un proceso. A fin de desarrollar este concepto y su vinculación con la exclusión, este apartado lo dividiremos en dos capítulos. En el capítulo 2 presentamos el concepto de ciudadanía y mostramos un breve recorrido sociohistórico de esta institución y los límites de pertenencia que se han dibujado en torno a la misma. En el capítulo 3 discutiremos algunas de las nuevas concepciones que se establecen sobre la ciudadanía y propondremos una forma específica de abordarla en el contexto de una Modernidad Globalizada.

## CAPÍTULO 2: EXCLUSIÓN SOCIAL Y CIUDADANÍA

La propuesta que amplía la concepción restringida del término exclusión social hasta asumir su carácter estructural, dinámico, multidimensional y heterogéneo sitúa la cuestión claramente en un plano analítico más complejo que el que posibilitaron los conceptos de pobreza o de infraclase. Éstos últimos terminaban restringiéndose a señalar únicamente un problema relacionado con la distribución de recursos. Sin embargo el concepto ampliado de exclusión social ha situado el debate de la desigualdad junto al de la democracia y el desarrollo de sistemas políticos más participativos.

Por ello, este capítulo se dedica a situar el fenómeno de la exclusión social en la perspectiva histórica reciente de la democracia, entendiendo ésta en un sentido amplio que remite tanto a una democracia política como social y económica (Tezanos, 2008). Y siguiendo las reflexiones de Tezanos (2002; 2009) partimos de la idea de que la exclusión social necesita centrar su análisis en el polo opuesto de su significado, que no es el de la inclusión, sino el de participación social.

### 2.1. EL CONCEPTO ANALÍTICO DE CIUDADANÍA

Varios autores han propuesto ya que el concepto de ciudadanía nos ofrece el referente teórico a través del cual poder llegar a una definición operativa del fenómeno de la exclusión social en el ámbito sociológico (Somer, 1994; Nakano Glenn, 2004; Tezanos: 2008).

Si bien, el concepto de ciudadanía tiene entidad en si mismo y necesita ser primeramente comprendido de forma independiente del de exclusión. Una de las líneas más interesantes para mi reflexión sobre la ciudadanía de forma autónoma es la desarrollada por autores preocupados por analizar las formas de pertenencia social en las que la ciudadanía aparece como una de las formas centrales, privilegiadas y más explícitas de pertenencia a las sociedades durante la Modernidad europea (Alonso, 1999; 2009; Soysal, 1997; Turner, 1997; Smith, 2003; Ramírez Kuri, 2009). En este sentido, siguiendo a Saskia Sassen (2001), podemos decir que la ciudadanía se puede concebir como el vínculo real y legal fundamentado en un contrato establecido entre el Estado y sus sujetos de derechos (aquellos individuos que se reconocen y son reconocidos como miembros de un Estado). Pero este contrato tiene un carácter incompleto (en cuanto a derechos, deberes y sujetos reconocidos), lo que hace considerar y plantear que la ciudadanía, como institución formalizada, pueda y deba acomodarse a los cambios sociales a fin de dar respuesta a las nuevas condiciones y conflictos sociales a los que se enfrenta un grupo humano tal y como ya lo planteara T.H. Marshall

(1949: 1997) para las sociedades europeas tras la II Guerra Mundial.

Hoy estamos todavía en los tiempos de la “Ciudadanía Social” de T.H. Marshall (1949: 1997) como ampliación de la ciudadanía política y cívica y en la reivindicación de una nueva ampliación hacia una ciudadanía de naturaleza, probablemente, económica. Pero el concepto de «ciudadanía social», asentado sobre los pilares del Estado-nación, está sufriendo un proceso de transformación como consecuencia del paso a una Modernidad globalizada. De forma muy resumida: el actual proceso de Globalización ha puesto en entredicho la figura de las Fronteras geográficas y culturales como símbolos manifiestos de las diferencias que definen la pertenencia y la ciudadanía. Ello ocurre, entre otras cosas, porque la Globalización implica migraciones transnacionales continuas, flujos permanentes de ideas, así como intercambios constantes desequilibrados que son responsables de los problemas locales y comunes. Lo cual nos plantea la necesidad de avanzar hacia nuevas concepciones de ciudadanía que se adapten a la nueva realidad y respondan a las necesidades actuales.

La propuesta teórica que se propone para ello es la de una «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada». Desde ella, el problema de la exclusión social podrá hacer referencia a la gran cuestión de hoy: qué lejos está la sociedad global de conseguir un sistema de participación integrada en múltiples ámbitos sociales a través del reconocimiento de pertenencia que otorgue tanto los derechos como las condiciones económicas y sociales necesarias para una participación integrada a todos los miembros potenciales y reales (Nakano Glenn, 2011). O, de forma más concreta, el problema que se podrá abordar es que a pesar del carácter universal del concepto original de la ciudadanía. Esta institución se ha configurado siempre de tal manera que dibuja distintas fronteras sociales de pertenencia que divide los grupos humanos de modo que hoy, esas fronteras ya no se pueden representar físicamente pues operan en cada ciudad del mundo dividiendo a sus habitantes rompiendo la homogeneidad necesaria para el modelo de representación y participación social instituido.

En la era postindustrial, las divisiones han cambiado respecto de las sociedades industriales. En estas últimas predominó la cuestión de clase y género. Pero ahora, se han articulado distintas fronteras locales en función de cómo se ha desarrollado la vinculación económico de los territorios a la economía mundial de las migraciones, de las representaciones culturales dominantes en cada lugar, y de las formas de las estructuras sociales. Con lo que los atributos de división son más heterogéneos.

Los cambios ocurridos nos obligan a adoptar perspectivas analíticas flexibles desde las que analizar el acceso a la ciudadanía. Desde la perspectiva sociológica desarrollada hasta aquí,

centrada fundamentalmente en la Modernidad Europea, las fronteras vienen determinadas por el acceso instrumental a diversos grupos sociales, que delimitan cómo se puede llevar a cabo el ejercicio de una ciudadanía sustantiva. Especialmente, estos grupos son las organizaciones laborales. Pero, seamos conscientes de que en otras sociedades postindustriales la vía de acceso puede estar mediatizada por estructuras, formaciones culturales y situaciones diferentes tal y como ha ocurrido a lo largo de la historia.

Teniendo en cuenta lo anterior, vamos ahora a presentar la relación entre Ciudadanía y Modernidad. Posteriormente, recordaremos como como se construye ésta a lo largo de la historia reciente y los límites que se establecen en su acceso. Esta reflexión permite contextualizar el surgimiento y consecución de una “ciudadanía social” dentro de lo que denominamos una Modernidad Organizada. Al final del capítulo veremos cómo esta ciudadanía institucionalizada bajo condiciones muy específicas se rompe, debido a un proceso de desconvencionalización de las prácticas sociales que la originaron.<sup>18</sup> En el siguiente capítulo presentaremos las nuevas concepciones que se establecen de la ciudadanía una vez asumida la ciudadanía social, y se discutirá el concepto de ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada.

### *2.1.1. Ciudadanía y Modernidad*

La “ciudadanía social” es quizás, la noción más inclusiva de ciudadanía que se desarrolló en el siglo XX. Ésta se fundamenta en los postulados de T.H. Marshall, que concibe la ciudadanía como la consecución efectiva de tres tipos de derechos: el derecho civil, el derecho político y el derecho social. La consecución de estos tres tipos de derechos es evolutiva y cada uno de ellos corresponde a una determinada época de la Modernidad. Primero se consiguen los derechos civiles en el siglo XVIII, después los derechos políticos en el siglo XIX, y por último los derechos sociales en el siglo XX. Estos tres tipos de derechos se consiguen gracias a un doble proceso: la fusión geográfica nacional; y la separación funcional, por medio de la cual, las instituciones que garantizan estos tres tipos de derechos constituyen ámbitos institucionales diferenciados (Marshall, 1949: 1997: 303). Esto permite comprender su evolución diferenciada a lo largo de la Modernidad. Habrá lugares y momentos en que se pueden garantizar derechos políticos, pero no sociales o económicos y otros en los que todos quedan integrados.

---

18 El término de convención social se utiliza en el sentido atribuido por Luis Enrique Alonso y Enrique Fernández Rodríguez, los cuales lo entiende como: “dispositivos cognitivos colectivos que producen una regularidad de comportamientos y valoración de las situaciones, dictaminando y prescribiendo actuaciones (...) no solo correctas sino, incluso, indispensables” (Alonso y Fernández Rodríguez, 2013: 57).

Pero la noción de “ciudadanía”, en su definición mínima, como pertenencia integrada a una comunidad, no surge en las sociedades modernas. En la Atenas clásica ya existía una noción de la misma que diferenciaba a dos categorías de personas: Primero, aquellos con estatus jurídico y social que permitía la participación política; Y segundo aquellos excluidos de dicha condición (mujeres, niños y esclavos). En la Edad Media, en Francia, con el desarrollo de las ciudades en los siglos XI y XII, al ser estas unidades económicas autónomas del Estado monárquico, se consolida una “política económica de la territorialidad urbana” independiente del poder eclesiástico y monárquico, a través de las cuales se posibilita el desarrollo de un derecho urbano que permitió la formación de una incipiente ciudadanía local.<sup>19</sup> Estos avances jurídicos, aunque no suponían el establecimiento de una ciudadanía universal e igualitaria en un sentido moderno, suponía el establecimiento de una relación de pertenencia jurídica a través de la cual se estableció un vínculo legal entre la organización política urbana y la mayor parte de sus habitantes, mediante la elaboración y reconocimiento de ciertas libertades civiles (Sassen, 2010: 103).

La noción actual de la ciudadanía (sobre la cual se sustenta el concepto de “ciudadanía social”) como reconocimiento universal de una participación social plena, no empieza a gestarse hasta las revoluciones liberales y la formación del pensamiento ilustrado, así como la formación de los nuevos Estados-Nación (Turne, 2007). Con el desarrollo del Estado-Nación, la ciudadanía se independiza del derecho urbano para vincularse al derecho estatal. Entonces, el Estado moderno surge como ente que confiere y reconoce con **exclusividad** este estatuto (Borja, 2003: 21-22; Ramírez Kurí, 2009) y cuya vía de acceso principal es la nacionalidad. Las revoluciones liberales implicaron que se trasformase la visión de la sociedad como realidad organizada mediante un contrato entre ciudadanos y organizaciones que implicaba un estatus reconocido de libertad e igualdad para todos los individuos pertenecientes a un Estado-nación, reconocidos como miembros.

El paso de una sociedad tradicional, caracterizada por un régimen político feudal, a una sociedad moderna permitió avanzar hacia procesos democratizadores, bajo el amparo de un modelo de organización política centrado en el Estado de Derecho. Pero a pesar de su carácter universal, Nakano Glenn (2011) advierte que se establecieron límites en el ejercicio de la ciudadanía, lo que nos obliga a distinguir entre la noción de una ciudadanía formal y una ciudadanía sustantiva. La primera hace referencia al reconocimiento legal de ciertos derechos, mientras que la segunda, a su ejercicio efectivo. Por ello, la construcción de la noción de ciudadanía ha estado marcada tanto por su carácter inclusivo como excluyente. Por otra parte, si bien podemos ver la Modernidad desde una

---

<sup>19</sup> Este derecho no suponía un mismo estatus para todos los ciudadanos, pues la posición en una estructura jerárquica determinaba distintos derechos y obligaciones, cada gremio tenía su propio estatus jurídico.

perspectiva evolutiva que supone mayores derechos para todos los ciudadanos, este proceso no ha sido tan lineal como suele presentarse y se han producido auténticas dinámicas regresivas que han limitado el reconocimiento de la ciudadanía a ciertas categorías y grupos sociales, y cabe preguntarse si actualmente estamos en una de esas dinámicas.

En este sentido el proyecto de la Modernidad siempre ha estado constreñido por dos lógicas en conflicto: la lógica de la libertad -especialmente la libertad de propiedad- y la lógica de la igualdad (Wagner, 1997). Estas dos lógicas, también se establecen en la reflexión sobre la construcción del sujeto como ser social a lo largo de la Modernidad, de Alain Touraine (2012). Si bien, estas misma diferencia ha sido expuesta de forma más cruda y clara recientemente por Laparra (2007; 2008). Según este último autor, la historia de los dos últimos siglos, al menos en Occidente, es la historia de la lucha entre la lógica democrática e igualitaria, y la lógica del sistema capitalista, caracterizada por la lógica de la maximización del beneficio, que obligadamente genera desigualdades. La tensión entre estas lógicas es la base sobre la que se han articulado los dos grandes discursos políticos de la Modernidad.

El **discurso de la libertad** se fundamenta en una concepción de libertad negativa, entendiendo ésta como un derecho humano fundamental, inalienable y natural del individuo es decir: libertades frente a cualquier limitación de autonomía individual. Bajo esta concepción, la libertad individual garantiza el principio de participación. Este discurso se articula principalmente por los beneficios sociales que se producen, o se esperan, una vez se han roto las antiguas prácticas regulativas formales que imponían los regímenes feudales. Se suponía que la eliminación de dichas prácticas regulativas garantizaría una universalización de las libertades individuales. Pero pronto se empieza a observar en la historia de Europa una fuerte contradicción entre este discurso universalista y las prácticas sociales, pues estos discursos, no dejan de ser influyentes relatos que caracterizan el Proyecto de la Modernidad, no su realidad. Las diferencias de clase, las diferencias en el acceso a los recursos y a distintas posiciones sociales, impiden la universalización de las libertades y de la participación social. Esta problemática entre la noción de universalidad, y la limitación de la ciudadanía a ciertos sectores de población se resolvió al principio mediante la idea de la “Razón” como categoría supraindividual que, como veremos, sirve para clasificar a aquellos que pueden entrar y participar plenamente en el proyecto de la Modernidad, y aquellos que todavía no están preparados para ello.

Sobre el problema de la realización fáctica de la universalidad, se construye un discurso que prima la igualdad entre los ciudadanos, éste es el **discurso del sometimiento**, el cual acentúa las

contradicciones de la Modernidad, y plantea el papel del Estado como garante del proyecto de la Modernidad, extendiendo sus proyecto al conjunto de la población, a través de una regulación de las relaciones sociales (Wagner, 1997: 31-32). El segundo discurso se centra en garantizar una libertad positiva. Libertad positiva hace referencia a la capacidad del individuo para ejercer dicha libertad, para tener el control de su propia vida. En este sentido se hace necesario la introducción de mecanismos sociales, mecanismos de control, que garanticen dicha libertad para todos. Se introduce la noción de “bien público” como categoría colectiva, que “afectan potencialmente a todas las personas, países o incluso generaciones” (Inneraty, 2013: 20). La libertad así entendida se trata de una libertad sustancial o colectiva. De esta forma desborda a cada individuo concreto y no puede deducirse de manera inequívoca de la voluntad de cada individuo. Se le impone desde la comunidad o grupo al que pertenece.

Resumiendo, la noción actual de ciudadanía, surge con la Revolución Francesa y el pensamiento ilustrado, construyendo la misma en torno a los nuevos Estados-Nación, y mediante una lógica contradictoria que implica dos conflictos: uno entre los ideales de Igualdad y Libertad, y, dos, entre la meta de la Universalidad de ambos ideales y su realización fáctica.

## 2.2. RECORRIDO SOCIOHISTÓRICO EN LA CONCEPCIÓN DE LA CIUDADANÍA EN EUROPA Y EL ESTABLECIMIENTO PRÁCTICO DE LÍMITES

La historia de las democracias, al menos las occidentales, nos sitúa ante las contradicciones de la Modernidad. La historia nos han conducido hacia nuevas formas más democráticas para la población Europea pero todas han estado marcadas por situaciones y procesos de dualización y desigualdad social en determinados ámbitos. Así, prácticamente todas han impedido el acceso a la plena participación ciudadana de grandes sectores de la población, ya fuese por las diferencias de riqueza, de estatus, de educación, etc. Y, ello se ha hecho a través de la institucionalización de prácticas sociales capaces de integrar a unos y de pautar a quienes excluir.

Por ello, es necesario conocer las prácticas sociales que llevaron a la constitución y reproducción de una forma de concebir la ciudadanía social, sus mecanismos de inserción y los límites de pertenencia. Así, se podrá comprender mejor los actuales procesos de exclusión social. También hay que conocer cómo las prácticas establecidas llevaron al establecimiento de nuevas formas de ciudadanía. Pero, será necesario entonces tener en cuenta que la forma en que se crean los límites de pertenencia es más complejo en la actualidad, debido a que: Las lógicas nacionales ya



no son las únicas que intervienen en la construcción de la ciudadanía (Vid Sassen, 2010); se han modificado los principales ejes a través de los cuales se articulaban las desigualdades (Subirats, 2004: 18; Tezanos, 2009: 175); y se han establecido diferencias territoriales subnacionales en función de la vinculación a la economía global (Escolano y Ortiz, 2007).

Para comprender la institucionalización de unas nuevas prácticas sociales en el presente, vamos a presentar brevemente aquellos aspectos históricos que las han formado. Esto no equivale a realizar un análisis histórico. La concepción epistemológica adoptada no pretende realizar una reconstrucción del pasado y de todos sus aspectos, sino de abordar aquellos elementos históricos que configuran el presente, ya que el presente no es únicamente lo contemporáneo, es el resultado de toda una serie de transformaciones ocurridas en el pasado. Se trata de realizar una historia de aquellos aspectos que han configurado un problema o fenómeno social presente, lo cual no quiere decir que todas las historias son igualmente válidas, cayendo en un relativismo posmoderno, sino que se trata de determinar aquellos aspectos a través de los cuales se han configurado la singularidad de los ordenamientos sociales actuales.

Este enfoque se centra en la concepción de Foucault de la “genealogía” que nos plantea tres problemas. El primero: es elegir cuándo empezó el problema, ya que la realidad de una cuestión actual es la que nos obliga a reconstruir el pasado y descubrir su génesis. Ante ello debemos tener en cuenta que muchas de las cuestiones que tuvieron una importancia relevante en el pasado, no son importantes para el análisis del problema actual y por tanto no son objeto de análisis. Y, además hemos de ser cautos y no buscar reescribir la historia a través de las preocupaciones actuales. El segundo problema es que un determinado fenómeno empieza a gestarse a partir de un determinado momento histórico, pero su evolución no es lineal, ni el fenómeno se repite bajo los mismos patrones, sino que se transforma, lo cual nos lleva a preguntarnos ¿cómo periodizar estas transformaciones, en un recorrido que no es lineal? ¿cómo pensar el cambio a partir de una visión no evolucionista? Y, el tercero es determinar qué aspectos históricos determinan el fenómeno presente. Los dos primeros ya fueron advertidos por Castel (2001). El tercero, no.

El primer problema ya lo hemos resuelto en parte. Hemos dicho que la concepción actual de ciudadanía consideramos que se construye en el inicio de la Modernidad y su evolución está marcada por las tensiones entre los dos discursos que la constituyen, el de la liberación y el del sometimiento. En cuanto al segundo problema, más que atender a hechos concretos, trazaremos una evolución de la Modernidad, a través del marco interpretativo de Peter Wagner (1997), en el que distingue tres periodos de la misma, de acuerdo al predominio de un discurso u otro. Estos

corresponden al establecimiento de: la Modernidad liberal restringida, la Modernidad organizada y por último la Modernidad liberal ampliada.

Finalmente para resolver el tercer problema partimos del supuesto de que los procesos de ruptura de los grupos sociocupacionales homogéneos, fortalecimiento de dinámicas de competencia intralaboral y de establecimiento de una situación clara de inconsistencia posicional, han llevado a la institucionalización y desconvencionalización de una ciudadanía social que hace que formas de categorización social externas a las dinámicas intrínsecas de la organización del trabajo (o de las actividades de grupo) cobren un papel estructurante sustantivo en el conflicto social básico. Bajo este supuesto lo que nos planteamos entender es el cambio que se ha producido en las prácticas de asignación de recursos, tanto materiales como simbólicos, que procuran la capacidad del individuo para participar en sociedad y que determinan la ciudadanía en la actual Modernidad globalizada.

Las prácticas de la distribución se articulan en torno a tres organizaciones sociales básicas actualmente (Vid, Villalón, 2006): la Familia, el Estado y la Empresa. Aunque estas organizaciones han tenido unas funciones diferentes en el recorrido de la Modernidad (Vid Stinchcombe, 1991), y por tanto su capacidad para determinar recursos sociales que garanticen una pertenencia ciudadana, a sus integrantes también ha cambiado. Como ya señalamos, podemos situar la empresa como aquella que mayor importancia ha tenido. La capacidad protectora de la familia depende del acceso de sus miembros al mercado laboral, y el Estado estableció fuertes criterios selectivos para limitar el acceso a sus mecanismos protectores que se basaron en una concepción del ciudadano como contribuyente. Por tanto, el principal aspecto que determinó, tanto la consecución como la ruptura de una ciudadanía social, y que tenemos que tener en cuenta en una construcción historiográfica de la ciudadanía, es el acceso al trabajo y la relación que se establece entre éste y el resto de organizaciones sociales.

El Trabajo en cuanto categoría antropológica, es decir en tanto que capacidad de transformación del medio para procurar la subsistencia, es una de las dimensiones humanas nucleares (Tezanos, 2009b), pero éste solo adquiere un valor social, en cuanto su utilidad es definida y reconocida como útil por otros y, como tal, es remunerada (Gorz, 1995: 26). Por tanto, cuando hablamos de trabajo en las sociedades actuales, estamos haciendo referencia a una invención de la Modernidad, que situó un determinado tipo de trabajo en la esfera pública y le otorgó un valor social a través del cual se fundó un sistema particular de cohesión y la ciudadanía social (Subirats, 2004). Si bien, aunque el trabajo es un pilar fundamental en la estructuración de las sociedades no

es hasta el periodo de la Modernidad cuando se constituye como fuente de riqueza de las naciones,<sup>20</sup> pues ésta se basaba antes en las tierras, el comercio, etc. (Castel, 1997: 170). Desde una óptica racionalista, el trabajo adquiere valor en cuanto su contribución pasa a formar parte cuantificable del valor de las mercancías. Siguiendo el argumento de Gorz, el trabajo socialmente valorado hace referencia a aquel trabajo que cumple las siguientes características: crean valor de uso, con vistas a un intercambio mercantil, se desarrollen en la esfera pública, en un tiempo susceptible de medición y con un rendimiento tan alto como sea posible (Gorz, 1995: 181). Si bien esta conceptualización hace referencia especialmente al trabajo industrial, que construyó sus propios límites de pertenencia. Actualmente el trabajo se ha transformado. Muchos de los trabajos no definen su utilidad porque su contribución pase a formar parte cuantificable del valor de las mercancías, especialmente en aquellos trabajos relacionados con la economía del conocimiento. Ante ello, la definición del trabajo se transforma y, exige determinar las fronteras de división social de otro modo.

En cada etapa de la Modernidad se han dibujado distintas formas de pertenencia a la ciudadanía. Ello ha dependido de la definición del trabajo que se creará, de su valoración y utilidad social, y, aparte, de cómo se articulasen las relaciones sociales en cada una de las organizaciones sociales básicas. En función de estos elementos, podemos descubrir que en cada una de las tres etapas básicas de la Modernidad se han construido distintas formas de posicionamientos sociales, jerarquías y prácticas de asignación de recursos asociados a discursos e imaginarios colectivos de división social diferentes que han articulado el conflicto social. De forma esquemática, estos aspectos quedan resumidos en el cuadro 2.1, que ahora desarrollaremos.

Cuadro 2.1. Resumen del marco interpretativo del conflicto durante la Modernidad

	Imaginario	Identidades	Prácticas asignativas	Valor	Conflictos	Fronteras sociales
Modernidad liberal restringida	Individuo	Adscriptivas	Mercado, filantropía empresarial	Trabajo industrial	Capital/trabajo	Propietarios/ obreros
Modernidad organizada	Colectivo	Socialmente adquiridas	Mercado, Estado social,	Trabajo fordista	Clases	Clases socio-ocupacionales
Modernidad Globalizada	Subjetividad (intersubjetiva)	Múltiples heterogeneidad	Mercado, crisis del EEBB, tercer sector, seguros privados.	Conocimiento	Articulación compleja, nuevas divisiones categoriales.	Categorías sociales

Elaboración propia.

<sup>20</sup> Actualmente, vemos como desde determinadas posturas ideológicas -determinismo tecnológico neoliberal- se intenta desplazar el trabajo como fuente de riqueza por el de valor tecnológico (Alonso, 1999).

### 2.2.1. *Modernidad Liberal Restringida*

Esta primera etapa de la Modernidad está guiada por la concepción de libertad y autonomía individual. Predomina el Discurso de la Liberación. Este discurso y la construcción de imaginarios colectivos en torno al mismo, proporcionan un marco de referencia, a través del cual se legitima un marco institucional que estructura el orden social. Este discurso se centra en los resultados de la abolición de regímenes feudales y la liberación especialmente del orden político, en cuyas reglas todos podrían participar. Por otra parte se entendía que, la liberación del trabajo supondría un aumento de la riqueza de las naciones del cual todos podrían participar. Aunque sí se produjo un aumento de la producción material, ésta no se distribuyó de forma equitativa al conjunto de la población, conduciendo a relaciones asimétricas entre clases sociales y al surgimiento, en los principios de la sociedad industrial, del fenómeno conocido como “pauperismo”, que algunos autores como Rosanvallon (1995) consideran el nacimiento de la “cuestión social”.

Esta época supone una auténtica revolución en la concepción del trabajo. El trabajo socialmente valorado empieza a definirse bajo la concepción señalada por André Gorz, que en esta época hace referencia al trabajo industrial desarrollado en las fábricas. Este cambio supone una transformación de las instituciones de asignación de recursos.

En las sociedades tradicionales la fuente de riqueza es la tierra u la propiedad. El trabajo se fundamentaba en imperativos morales, religiosos, más que en su valor económico (Castel, 1997: 170).<sup>21</sup> El trabajo no podía desarrollarse libremente. Había que situarlo en un sistema de coacciones externo. El trabajo se constituye como el mecanismo natural para asegurar la supervivencia de la clase trabajadora. Para ello, se establecen las bases para la articulación de convenciones sociales que aseguren el libre acceso al trabajo. Si bien, las formas concretas de su organización son contingentes y no aseguraron un derecho sustantivo al mismo (Castel, 1997: 177-178). Para que el trabajo fuese un derecho sustantivo, bajo las primeras perspectivas liberales, tenían que darse dos condiciones: una perfecta conjugación entre oferta y demanda de trabajo; y una relación simétrica en la negociación de las condiciones de trabajo entre dos agentes libres. La intervención Estatal para regular cualquiera de estos dos aspectos, ya fuese por medio de la intervención en la producción o por la mediación en la negociación entre trabajadores y propietarios del capital, entra en contradicción con el discurso de la liberación, pues supondría una subordinación de los intereses

---

21 El trabajo solo está destinado a aquellos que no tienen bienes -fuente de la riqueza-, y aquellos que no tienen un lugar asignado en la estructura social, ni en su sistema de distribución de posiciones reconocidas. Aquellos que carecen de trabajo o bien se les condenaba al vagabundeo o bien se crean instituciones de trabajo, que no representan una utilidad social, sino que funcionan como mecanismos disciplinarios para combatir la pereza, haciendo del trabajo un imperativo moral.

económicos individuales a los intereses de un determinado grupo social.

En este contexto, la cuestión social, que impedía un pleno desarrollo de la ciudadanía, se refiere a la situación de aquellos trabajadores que Castel denomina la condición proletaria. Aquella situación de cuasi exclusión del cuerpo social, en la que más que una jerarquía, tenemos que hablar de un mundo dividido entre la doble posición capital/trabajo. En este mundo dividido, se produce una relación triangular entre seguridad, propiedad y trabajo: la seguridad queda asociada a la propiedad, la vulnerabilidad de las masas se asocia al mundo laboral. La Modernidad, no solo supone el triunfo de la autonomía individual que deja al sujeto libre y dueño de sí, también supone la ruptura con todo un régimen de protecciones comunitarias, cuestionando la pertenencia social del mismo, al no ser éste capaz de extraer mediante su salario los medios para la subsistencia, a partir de sus propios recursos, lo que supone una auténtica disociación social (Castel, 2004).

#### *2.2.1.1. Formas de pertenencia ciudadana y construcción de límites en la modernidad liberal restringida*

Este mundo dividido por la posición capital/trabajo, lleva a una acusada tensión entre las élites emergentes, sujetos que participaban de los beneficios producidos, y los trabajadores que, a pesar de ocupar un puesto dentro del sistema de producción se encuentra con que éste no les proporcionaba los recursos necesarios para una plena participación en la nueva sociedad moderna. La condición de pobreza ya no estaba solamente relacionada con la falta de trabajo, sino con las formas de organización del mismo es decir, con el trabajo liberado. Pero los trabajadores no sólo eran privados de recursos materiales sino también de la participación política o del acceso a ciertos bienes públicos. El discurso de la Modernidad, centrado en una concepción de la autonomía individual universal, se encuentra con una fuerte contradicción en su realización fáctica, pues existía un conjunto de la población, cuyas condiciones de existencia le no permitían el pleno desarrollo del individuo. Bajo esta concepción, el proletariado es descrito como una “clase peligrosa”.<sup>22</sup> Se presupone que, algunas personas (la élite emergente) saben mejor lo que es natural, razonable o bueno y que son éstas las que pueden guiar a las otras en el desarrollo de los ideales modernos. Pero hasta que esto no suceda, la plena incorporación en la Modernidad está reservada para los primeros.

De esta forma, las primeras concepciones liberales de la ciudadanía se construyeron a través

---

<sup>22</sup> La noción de “clase peligrosa” que se asocia con el proletariado del siglo XIX, era ya asumida por los vagabundos de la edad media. Bajo la concepción de que el proletariado «no tiene nada que perder salvo sus cadenas», se entiende que nunca dejarán las cosas como están, que no aceptarán las normas de convivencia, pues nada les ata a ellas (Castel, 1997: 107).

de las nociones de público y privado, así como de independiente y dependiente (Nakano Glenn, 2004). Mediante estas nociones el ejercicio efectivo de la ciudadanía quedó reservado para una pequeña élite. Un claro ejemplo lo constituye la ciudadanía política, entendiendo ésta como derecho a participar en el ejercicio del poder político, ya sea como representante o miembro investido de autoridad para elegir a los representantes políticos, el sufragio censitario dejó fuera de tal ejercicio a todas las mujeres y a todo aquel que no estaba en el censo de propiedad.

En este mismo sentido Peter Wagner (1997: 36-38) afirma que la participación en la Modernidad, estuvo marcada por la ambigüedad entre el carácter universal y la noción de libertad como autodeterminación individual. La solución a este conflicto fue integrar los elementos de una concepción en la otra, de esta manera los sujetos libres deben vivir en armonía orientando sus acciones a través de la razón y la utilidad común. Pero bajo esta concepción se limita la participación social y política a aquellos que son juzgados como sujetos libres, argumentando que hay individuos -obreros- que no son tan libres como debieran, pues no tienen la educación ni los medios suficientes para el ejercicio de la libertad. No se guían por la razón. De esta forma Wagner plantea la misma idea que Nakano Glenn, se suponía que había individuos que sabían mejor que otros los que era natural y razonable, pudiendo guiar a aquellos faltos de razón hacia la comprensión.

Un claro ejemplo de esta concepción se puede encontrar en el escrito de Alfred Marshall sobre *El futuro de la clase obrera* de 1873, en el que plantea la necesidad de educar a los hijos de la clase obrera, pues solamente a través de la educación pueden elegir libremente, “la libre elección entra en acción tan pronto como se ha formado la capacidad de elegir” (Vid. Marshall, 1949: 1997: 300). Así, Alfred Marshall plantea la idea de que a través de la educación los niños de la clase obrera podrían elegir libremente las cosas buenas que diferencian la vida de los caballeros -sujetos racionales, a los cuales se les permite el acceso en el proyecto de la Modernidad- de la vida de la clase obrera.

La noción liberal de la ciudadanía no excluyó únicamente a la clase obrera, pues los límites para participar en la Modernidad, no solo se construyeron a través de esta noción de dependencia e independencia. Feministas como Carol Pateman (1989) dan mayor peso a la noción del espacio público y privado<sup>23</sup>. Según estas autoras el espacio público es donde se construye la noción de ciudadanía y los derechos, y este espacio está ocupado por los hombres, mientras que las mujeres son relegadas al espacio privado, y por tanto la construcción liberal de la noción de ciudadanía es esencialmente masculina (Nakano Glenn, 2004: 21). Pero Pateman, plantea una crítica a las

---

23 Para una definición de espacio público y privado ver Soledad Murillo (2000), en el cual también se incluye espacio personal.

concepciones feministas que tratan esta diferencia entre lo público y privado asociado a lo masculino y femenino como una realidad ahistórica y universal por medio de la cual las mujeres siempre han estado subordinadas. Plantea que, la construcción de límites entre la esfera privada y la social, es una construcción del liberalismo en el siglo XVIII por medio del cual se conciliaron las teorías liberales, centradas en la libertad individual y en la igualdad y las teorías patriarcales que sostienen que las relaciones jerárquicas y de subordinación son producto de las distintas características naturales entre hombres y mujeres. Así, ante la cuestión planteada de quiénes deberían de considerarse individuos libres e iguales para participar en el proyecto de la incipiente Modernidad, el conflicto entre liberales y patriarcales hizo que no se extendiesen los ideales de la Modernidad a las mujeres y se estableciese una clara diferencia entre distintos espacios (Pateman, 1989). El planteamiento de Pateman nos remite a la tensión planteada por Wagner entre la libertad individual y la necesidad de definir quiénes son individuos libres que pueden participar en la articulación del bien común. La importancia de su planteamiento radica en concebir la articulación de los límites de pertenencia ciudadana como una construcción histórica en la relación entre distintos agentes. Esta relación no modifica únicamente el significado de la institución ciudadana, la propia noción de ciudadanía también construye las nociones de lo masculino y de lo femenino, y determina prácticas sociales posteriores a través de las cuales se excluye a las mujeres tanto del espacio público como de la ciudadanía liberal. Este planteamiento es abordado por Evelyn Nakano Glenn (2004) la cual lo extiende a otras categorías como la raza, como veremos más adelante.

Por tanto, la articulación de este imaginario colectivo por medio del cual unas personas saben mejor que otras lo que es razonable y pueden guiar a las otras en el desarrollo de los ideales de la Modernidad, articula las prácticas sociales por medio de las cuales se construyen las principales fronteras en el acceso a la ciudadanía. Este imaginario se articula en torno a una concepción de trabajadores como portadores de un *hábitus* deficiente para la inserción en el proyecto de la Modernidad pues no poseen las disposiciones con las cuales participar como sujetos libres en dicho Proyecto.

#### *2.2.1.2. Prácticas de asignación de recursos en la modernidad liberal restringida*

El discurso de la liberación, la concepción del trabajo, así como el imaginario colectivo descrito, hizo que en esta primera etapa de la Modernidad existiesen principalmente dos actores colectivos: propietarios y trabajadores. Sin embargo, los trabajadores, como actor colectivo, no habían desarrollado una identidad que les permitiese convertirse en actores formalizados, capaces

de influir en las prácticas de asignación de recursos.<sup>24</sup> Este hecho hizo que la principal institución a través de la cual se articularon estas prácticas fuese el mercado de trabajo. Pero la Historia demostró que la concepción liberal no fue suficiente para la consecución de los ideales universales de la Modernidad. Subestimaban tanto el equilibrio estructural entre la oferta y demanda de trabajo, como el antagonismo de intereses entre empleadores y empleados, que dió lugar al surgimiento de la cuestión social. Por otra parte, la hegemonía de dicho planteamiento abrió una época de turbulencias y conflictos, que hicieron necesaria la articulación de medidas que corrigiesen los fallos del mercado.

Las medidas para corregir los fallos en las prácticas de asignación de recursos por parte del mercado, no se llevaron a cabo por medio del Estado. Eso sería, como hemos comentado, una intromisión inaceptable por el discurso de la liberación, en las prácticas regulativas. Estas prácticas se llevaron a cabo por medio de acciones voluntarias, tanto de la primera filantropía empresarial, la cual tenía sus propios intereses, especialmente el de mantener a los trabajadores dentro de la empresa, como por parte de otras organizaciones, tales como la iglesia, la cual seguía centrada en una concepción de protección cercana que además se centraba en el socorro a aquellas personas que mostraban un *handicap* visible.<sup>25</sup> Estas prácticas eran compatibles con un universo en el que reinaba el contrato entre individuos libres. La contradicción entre articular medidas públicas que solucionasen esta situación, y la no intromisión del Estado, se articuló en lo que Robert Castel ha denominado una “política sin Estado”.

Dentro de esta política sin Estado, podemos distinguir tres técnicas, cuyo principal objetivo era modificar el *habitus* deficiente de los trabajadores: las nuevas técnicas de asistencia social, que se basaban en una clasificación y evaluación de las necesidades, en la que el benefactor era un modelo de socialización; la segunda hace referencia a prácticas colectivas a través de las cuales se creó una sociedad de seguros (Rosvellon, 1995). Estas prácticas se materializaron en cajas de ahorros y sociedades de socorros. Pero en cuanto su contribución era voluntaria, se establecieron fuertes fronteras de acceso, es decir, solo accedían quienes podían pagárselo. No es hasta que su contribución se constituye como una obligación en la retención de una parte del salario que se produce una universalización del seguro; en tercer lugar está el patrocinio dentro de la empresa, que fue donde esta forma política adquirió toda su fuerza. Así en algunas sedes industriales se desarrolló una estructura casi completa de servicios sociales. Estas prácticas consiguieron resolver uno de los

---

24 Para que exista una clase social no basta con tener las mismas condiciones objetivas de existencia, sino que tiene que existir un procesos de subjetivación sobre una identidad común que permita impulsar una acción colectiva común. Esta conceptualización de la clase social puede verse en la teoría de la escalera de Tezanos (2009a: 95-103)

25 Robert Castel, argumenta que esta concepción de las prácticas asistenciales llevadas a cabo por la iglesia se fundamenta en la idea de sufrimiento cristiana, cuya imagen más representativa es la de Jesucristo en la Cruz.



mayores problemas del capitalismo a comienzos de la industrialización, la fijación del obrero a la fábrica, ya que si la abandonaba perdía todas estas ventajas. Según Castel, estas prácticas tenían un carácter paradójico, pues a la vez que promulgaban el liberalismo económico, intentaban reactivar en ese universo de la Modernidad un modelo de relación tutelar, sin la intervención estatal.

Estas prácticas, políticas sin estado, se basan en el intento de solucionar la cuestión social del siglo XIX, bajo una óptica liberal. En su intento por solucionar dicha cuestión se tuvo que introducir nuevos elementos discursivos contradictorios con el liberalismo revolucionario del siglo XVIII, ya que el político liberal en su intento de mantener el orden, se vio obligado a introducir ciertos elementos conservadores (Castel, 1997; Wagner:1997: 120). Pero estas prácticas, no supusieron un cambio en la relación triangular antes planteada entre capital, trabajo y seguridad y, aunque se propusieron distintas medidas para solventar la contradicción entre los ideales universales de la ilustración y su realidad fáctica, dichas contradicciones no se solucionaron y el acceso a una ciudadanía de pleno derecho seguía estableciéndose en torno a la división entre capital/trabajo, una división que excluía a las mujeres.

### *2.2.2. Modernidad Organizada*

La Modernidad Organizada, la podemos definir como aquel modelo social producido por la convencionalización de prácticas colectivas dentro de los Estados-Nación, que rompe con las primeras concepciones liberales. Los imaginarios colectivos pasan de articularse en torno a los discursos de la liberalización al discurso del sometimiento, de una libertad negativa a una libertad positiva. Estos procesos supusieron la ruptura con la idea de la autonomía individual, de procesos de autodeterminación al margen de las relaciones sociales. Este proyecto comienza a finales del siglo XIX y se desarrolla plenamente después de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los setenta. La principal característica de dicha configuración es la organización de prácticas sociales -tanto de asignación de recursos, como de control y de significación- a partir de la articulación de las identidades colectivas en torno a dos referentes: la clase y la nación.

El reconocimiento del conflicto entre propietarios y trabajadores, especialmente por la toma de conciencia de la clase trabajadora como actor colectivo, crean un marco a través del cual articular un imaginario colectivo común, “la clase obrera”, con el cual identificarse. Se construyen nuevas formas de acción, nuevas prácticas sociales. Estas prácticas dieron lugar a la formación de organizaciones colectivas tales como los partidos de masas o los sindicatos, con capacidad para influir en la articulación de las prácticas de asignación de recursos, como un actor formal y

reconocido (Sassen, 2010). Se abandonaron los primeros intentos de resolver la cuestión social, bajo formulas políticas liberales, que restringían la participación de los obreros. Por otra parte, la imposibilidad de implantar la Modernidad en toda Europa, conduce a la formación de fronteras en torno a las identidades culturales y lingüísticas, lo que supuso un lazo de unión entre las ideas liberales y las nacionales, mediante el concepto de autodeterminación nacional (Wagner, 1997: 101).

La articulación de las relaciones sociales en torno a imaginarios colectivos de clase rompe la pura relación contractual empleador-empleado. Las formas contractuales ya no se fundamentan en un mero contrato entre dos personas, pues en éstas se produce un poder asimétrico en la relación. El contrato se apoya en un conjunto de reglas que han sido anteriores y colectivamente negociadas entre organizaciones sociales que representan a los dos grandes actores formales: la patronal y los trabajadores. El reconocimiento del conflicto rebaja la tensión social y la violencia entre estos actores, pues el reconocimiento del mismo, lleva a la construcción de mecanismos institucionales para afrontarlo, para la negociación entre las distintas partes (Vid Wieviorka, 2011: 94 y siguientes). Para ello, se hace necesario un marco regulativo, el papel de un tercero mediador, el Estado. El Estado se convierte en el receptáculo de las demandas sociales de los actores formales, y éste se articula en torno a contextos nacionales.

Las identidades nacionales funcionan como formación de fronteras externas, articulando una política liberal centrada en proyectos políticos nacionales. Dentro de estos límites nacionales, se erigieron, como hemos señalado, fronteras en función de los intereses según posiciones sociales, es decir según clases. Esto permitió la gestión del conflicto dentro de un Estado nación, articulado en torno a las identidades de clase que, como veremos a continuación, adopta un carácter más complejo que la dicotomía entre capital/trabajo. De esta forma, la cuestión nacional y la cuestión social, en este periodo de la Modernidad, no se construyen de forma independiente, sino que una se fundamenta en la otra (Wagner: 1997: 105). Como argumenta Alonso (1999: 232) la identidad nacional y de clase no se dan por separado, sino que la formación de una identidad laboral está asociada y defendida por una identidad nacional enriquecida por los derechos sociales asociados a la misma. Esta lógica funciona en la mayor parte de los países, al menos occidentales, pues más allá de los particularismos en su realización -distintos sistemas productivos dan lugar a especificidades en la construcción de identidades laborales-, se produce una lógica organizadora a escala mundial. Esto no supone el desarrollo de una institucionalización global, sino la construcción de un capitalismo nacional a escala global (Sassen, 2010: 113).

De esta forma, en la Modernidad Organizada, la cuestión social deja de articularse en torno a lo que hemos definido como condición proletaria, al principio de este periodo, el trabajador pasa a lo que Castel definió como condición obrera. Al finalizar el mismo, se constituye lo que el autor define como “condición salarial”, la cual abarca no solamente a aquellas personas más desfavorecidas dentro de la estructura sociocupacional, sino que la mayor parte de los trabajadores están inscritos en esta condición, igualándolos en derechos y deberes. El desarrollo de estas dos condiciones, pero especialmente de la condición salarial, aseguraron las bases para el establecimiento de una ciudadanía social. En el paso de una condición a otra, además del desarrollo del Estado del bienestar y el crecimiento económico, tuvieron un papel decisivo los cambios en el modelo productivo, así como en su crisis.

La implantación del taylorismo y el fordismo supuso una auténtica transformación en la producción de las mercancías transformando todas las relaciones sociales que se articulaban a su alrededor. El taylorismo supuso una adaptación del capitalismo decimonónico a las crisis producidas como consecuencia del aumento de la demanda y la incapacidad para abastecer esta tendencia por parte de las empresas. De esta forma se pasó de un capitalismo de emprendedores (siglo XIX) a un sistema de producción en serie (Alonso y Fernandez, 2013: 87 y siguientes). Éste requería un inversión mayor, capaz de producir mayores unidades de producto, con un menor coste por unidad. La instauración de esta concepción científica del trabajo se fundamenta principalmente en la idea de “control”. Los principales cambios que se observaron con el paso de las primeras prácticas capitalistas a un capitalismo “sólido”,<sup>26</sup> son: las transformaciones en el tamaño de la empresa, de pequeñas fábricas a grandes corporaciones; la división del trabajo entre la dirección -cualificada- y la ejecución -descualificada-; el racionalismo en la producción -medición de tiempos.-; así como el orden y la armonía dentro de la empresa. (Castillo, 1984, 203; Gorz. 1995; Castells, 1996: 2005a: 203-205; Alonso, 1999; 2009; Coriat, 1992). Este modelo productivo tenía como fundamento los incrementos de la productividad obtenidos de las economías a escala, que daba lugar a un producto estandarizado, que encontraban su demanda efectiva en las condiciones de control de un gran mercado (Castells, 1996: 2005a: 204). Esta organización dio lugar a posicionamientos verticales en función de la división de tareas. Pero en la medida en que el crecimiento económico necesitaba de un aumento de la demanda nacional, fue necesario articular medidas que mantuviesen dicha demanda, a través de la adquisición de derechos que, se constituyen como uno de los principales cambios en la condición proletaria y posibilita el paso a una condición

---

26 Por capitalismo sólido entendemos el sistema económico desarrollado en la modernidad organizada, haciendo referencia a las fuertes regulaciones de las actividades económicas en contextos nacionales.

obrero y a una condición salarial.

### 2.2.2.1. Formas de pertenencia ciudadana y construcción de límites en la modernidad organizada

Las formas de pertenencia y participación social, en esta modernidad organizada, cambian sustancialmente, modificando los límites de pertenencia a la ciudadanía; tanto con la consecución de la condición obrera, como la consecución de la condición salarial.

La relación de *la condición obrera* con la sociedad era más compleja que la relación de esta última con la condición proletaria, pues el salario dejó de ser una retribución puntual de una tarea, aseguraba derechos, daba acceso a prestaciones fuera del trabajo y, permitía una participación amplia en la vida social: consumo, vivienda, educación, ocio. Si bien esta integración se conjugó con las desigualdades derivadas del sistema productivo, dando lugar a una integración en la subordinación. Esto constituyó un modelo de estratificación más complejo que incluía zonas superpuestas: consumo, pero de masas; educación, pero primaria; ocio, pero populares. La condición obrera marco una distancia con la inmediatez de las necesidades (Castel, 1997: 348). Por tanto, la cuestión obrera se inscribe en una relación contractual salarial, donde el principal cambio respecto de la condición proletaria es la conquista de ciertos derechos que otorgan una mayor protección al trabajador ante las vicisitudes de la vida y éstos están garantizados por el Estado. Se empieza a apreciar una realización fáctica del discurso del sometimiento.

La condición obrera marcó una integración con fuertes rasgos dualistas,<sup>27</sup> manteniéndose una oposición de intereses entre dominadores y dominados. A pesar de los avances sociales adquiridos, la condición obrera estuvo caracterizada porque la mayor parte del asalariado lo constituía la población obrera. La integración en la subordinación, alejó a los profesionales liberales de entrar dentro de una relación salarial, de los derechos garantizados por el Estado social.<sup>28</sup> El asalariado constituía un grupo de población muy homogéneo, manteniéndose una fuerte distinción entre un “nosotros” y un “ellos”, es decir, dibujando fuertes fronteras de clase.<sup>29</sup>

*La condición salarial* empieza a gestarse después de la Segunda Guerra Mundial y llega a su

---

27 Castel (1997: 349) diferencia entre sociedad dualista y sociedad dual. Esta última está caracterizada por excluir a una parte de la población, por designarla a la nada, mientras que en la sociedad dualista coexisten las separaciones y las interdependencias.

28 A pesar del cambio respecto de la condición proletaria no se desarrolló el Estado social en toda su plenitud. Los obreros no estaban cubiertos contra el desempleo y los seguros obligatorios solo cubrían a una parte de la población.

29 Estas condiciones objetivas, todavía impulsaban su solución a través de dos grandes vías: o bien por una vía revolucionaria, o bien por una vía reformista. La vía reformista cobro un nuevo impulso, ya que los logros sociales eran apreciables y los obreros ya no eran sujetos sin nada que perder. (Gorz, 1995; Castel, 1997)

máximo desarrollo hacia mediados de la década de los setenta, en lo que se conoció en Francia como los «treinta gloriosos». En este periodo se estableció una fuerte diferenciación dentro del sector del asalariado, con el desarrollo de una sociedad postindustrial y la proliferación de actividades terciarias, se produjo un aumento de un grupo de asalariados no obreros. Así mismo la aplicación de nuevas tecnologías al sistema productivo, hizo que se redujese el número de obreros, a la vez que, la implantación de una economía centrada en el conocimiento, cambió de forma sustancial el perfil de dichos obreros, que en la Francia de 1975, según Robert Castel los obreros con cualificación ascendían a un 40%, otro 40% eran obreros especializados y solamente un 20% no tenían cualificación, a la vez que crecía el porcentaje de mujeres obreras (Castel, 1997: 357).

En esta época, surgió por tanto un nuevo tipo de salariado, el cual está caracterizado por el desarrollo de funciones que tradicionalmente se han vinculado con la concepción liberal de autonomía, es decir, profesiones liberales cualificadas. Esto da lugar a una jerarquización de las posiciones salariales. Las profesiones liberales podían ser ocupadas por asalariados puros, especialmente con el desarrollo de las grandes corporaciones y la división entre dirección y ejecución. Estos trabajadores representan una nueva élite, cuyos ingresos y posición en la estructura social dependía exclusivamente de su empleo. Dentro de este nuevo salariado, está lo que Gorz (1995: 92) definió como trabajadores de «nuevo tipo»: “*una capa privilegiada de trabajadores estables, apegados a su empresa*” caracterizados por una flexibilidad interna.<sup>30</sup>

Esta situación lleva a muchos miembros de las antiguas clases altas, a redefinir sus estrategias de movilidad -la propiedad pierde valor como elemento posicional-. Para ello llevan a cabo una reconversión del capital económico en capital formativo por medio de las instituciones escolares, a fin de situarse en las categorías asalariadas situadas en el mismo nivel de jerarquía que les proporcionaba la propiedad (Bourdieu, 1988: 2012: 185). Pero este interés por ocupar un puesto dentro de la relación salarial, no sólo atrajo a un sector de la clase dominante, también atrajo a las clases agrarias, pequeños comerciantes, etc. que sentían que los asalariados trabajaban menos y participaban en mayor medida de los derechos sociales y del consumo.

Las políticas desarrolladas en Europa durante esta época, en contra de la propuesta de Marshall, que pretendía garantizar las condiciones necesarias para que los hijos de los trabajadores tuviesen la misma posibilidad de acceder a puesto de plena integración dentro de la estructura social que los hijos de los estratos sociales mejor posicionados, se centraron en mejorar las condiciones de

---

30 Por flexibilidad interna o flexibilidad cualitativa nos referimos a la flexibilidad dentro de la empresa, la capacidad de adaptación a las diversas funciones dentro de los puestos de trabajo, sin que implique relaciones contractuales temporales. Por flexibilidad externa o cuantitativa nos referimos a aquellos procesos que como consecuencia de una demanda más flexible lleva a los trabajadores a entradas y salidas del mercado laboral es decir, a relaciones laborales temporales en función de la demanda de producción.

la clase trabajadora, a fin de reducir las diferencias entre las distintas posiciones sociales (Dubet, 2011). La articulación de esta ciudadanía dibujo fuertes limites de pertenencia, las principales vías de acceso a esta ciudadanía eran la nacionalidad y el acceso a un trabajo formal. En un contexto en el que las mujeres empezaban a incorporarse en el mercado laboral, pero en el que existían fuertes desigualdades respecto de los hombres, su acceso quedaba supeditado al acceso a un modelo de familia donde el hombre era el cabeza de familia (Alonso, 2009).

#### 2.2.2.2. *Prácticas de asignación de recursos en la modernidad organizada*

Por tanto, el advenimiento de la sociedad salarial no representa un triunfo de la clase obrera, sino más bien la reducción de su peso en el sistema productivo, así como la generalización del salariado. Pero la sociedad salarial, no se refiere únicamente a la generalización del salariado, sino a una condición que asegura cada vez, en mayor medida, derechos sociales y laborales, en lo que Luis Enrique Alonso a denominado, una “institucionalización de la ciudadanía laboral” (Alonso, 1999; 2009). El crecimiento económico, así como el mayor desarrollo del Estado del bienestar, supone mayores tasas de integración, pero no se eliminan las desigualdades sociales, y la integración sigue perpetuando las diferencias sociocupacionales, en materia de consumo, vivienda, educación, etc. Pero a diferencia de la condición obrera, están inscritos en un *continuum* de posiciones que constituye la sociedad salarial, y están sujetos a los mismos mecanismos de protección que las clases altas. Se trata de una condición que a la vez los unía y los diferenciaba, dando fundamento a su *identidad social* (Castel, 1997: 375; 2010b). Bajo estas diferencias, el conjunto de asalariados, tenían un mismo interés en mejorar las condiciones asociadas a los asalariados, por vía de la mejora de las prestaciones sociales, los derechos laborales, así como por la ampliación de los bienes públicos, de los cuales participaban en conjunto.

Aunque seguían existiendo fuertes diferencias entre clases ocupacionales. El desarrollo de políticas Keynesianas, centradas en el desarrollo de la demanda, hizo que aumentase de forma considerable la capacidad de consumo de la población que, bajo la forma de producción de bienes estandarizados, produjo una homogenización de los estilos de vida, en lo que podemos denominar una “norma de consumo de masas” (Alonso, 1999). Las políticas de activación de la demanda, se llevan a cabo a través de la desmercantilización de ciertos bienes colectivos.<sup>31</sup> Estas políticas lograron compaginar la lógica empresarial que pretende reducir los costes de producción, a través

---

31 Por desmercantilización se entiende la articulación de derechos sociales para permitir un nivel de vida independiente de las puras fuerzas del mercado, en este sentido los derechos sociales hace que no se consideren a los trabajadores como mercancías (Esping-Andersen, 1993: 20)

de la economía a escala, con la lógica de un capitalismo nacional que busca aumentar las cuotas de mercado a través del fomento de la demanda interna.

Por tanto, la sociedad salarial no sólo era un vínculo entre las distintas categorías de trabajadores, sino que también supuso un modo de gestión política que integro el conflicto, y en el cual se asociaron la propiedad privada y la propiedad social, el desarrollo económico y el logro de derechos sociales, el mercado y el Estado. En la sociedad salarial, la seguridad ya no se sustenta únicamente en el patrimonio, también queda sostenida por una relación salarial, en un contexto donde los fallos del mercado, las desigualdades producidas dentro de las empresas, eran compensadas en la esfera macro social a través de los grandes acuerdos institucionales entre patronal, sindicato y Estado.

El desarrollo de esta condición salarial, hacia finales de lo que hemos denominado Modernidad Organizada, es donde se desarrolló en su plenitud una “ciudadanía social”. La formación de esta ciudadanía que aseguraban derechos sociales, que permitían una participación integrada en la sociedad, se articuló en un periodo de crecimiento económico, donde el empleo se constituye como una actividad colectiva generadora de riqueza y solidaridad, en el marco de un Estado-Nación (Castel, 2010a: 133). Esta solidaridad se establece mediante una concepción orgánica en el sentido atribuido por Durkheim. Esto supone un cambio en la articulación de límites de pertenencia a la condición ciudadana, puesto que ahora los límites vienen fijados por la relación de los individuos con el trabajo, independientemente de la posición ocupada en éste (aunque como hemos señalado, con una fuerte diferenciación). Este modelo es fuertemente inclusivo en una época de crecimiento económico y creación de puestos laborales. De esta forma se incorpora a la clase obrera ya que están dentro de una relación de interdependencia con el cuerpo social, tanto por su contribución a la producción fordista, como por su consumo, ya que son necesarios para la activación de la demanda interna de dichos bienes.

En este sentido, el paso a una modernidad organizada y su desarrollo, hizo que la concepción de libertad positiva, como mecanismo regulador que aseguraba el pleno desarrollo de autonomía individual, no se constituyese como un mecanismo de protección a un sector de población juzgado por la noción de dependencia que señalaba Nakano Glenn (2004), sino que se extendió como mecanismo institucionalizado para garantizar la autonomía individual también de aquellos que Alfred Marshall denominó «caballeros». Este fue el gran logro de la institucionalización de una sociedad salarial, que bajo políticas centradas en garantizar la igualdad de posiciones (Dubet, 2011),

otorgo la posibilidad de acceder a una ciudadanía social a todo aquel que entraba dentro del mercado laboral, y cuyos fallos eran compensados tanto por el Estado como por la familia. Por tanto es la institucionalización de una sociedad salarial donde se produce la plena consecución de una ciudadanía social.

Las desigualdades en el acceso a las distintas posiciones sociales, que proporcionaban los recursos sociales necesarios para el desarrollo de dicha autonomía, ya no solo se orientaban en torno a una diferenciación entre un “nosotros” y un “ellos”, cuya frontera principal era la clase. La noción de un *habitus* deficiente con los valores de la Modernidad adquirió un lógica más próxima a las distinciones culturales que a las diferencias patrimoniales. Si bien en un contexto de poca diversidad cultural, así como de creación de empleo, las principales fronteras sociales eran la nacionalidad, el nivel formativo, y la masculinidad basada en un determinado modelo familiar.

Los procesos de globalización, la desconvencionalización de las normas establecidas en esta modernidad organizada (a partir de la transformación del sistema productivo, los procesos de desregulación laboral, el establecimiento de un paro estructural, el paso a una economía informacional) y los nuevos procesos de subjetivación, conducen a nuevos procesos de diferenciación cultural que modifican la relación entre desigualdades sociales y diferencias culturales. Todos estos cambios han tenido principalmente dos consecuencias que tenemos que tener en cuenta a la hora de analizar las formas de exclusión categorial: se ha producido un cambio en las formas de estar y relacionarse con los diversos elementos que componen la estructura social, produciendo una ruptura de las coordenadas básicas de integración (Subirats, 2004: 18; Tezanos, 2009: 175) que, una vez rota la homogeneidad del sistema sociocupacional instaurado en la década de 1930, ha afectado especialmente a jóvenes, mujeres y sectores de población no cualificados; por otro lado, estos cambios hacen que, el concepto de ciudadanía social, como institución que garantiza la pertenencia a las sociedades, se vea cuestionado, pues es un concepto que se desarrolla principalmente en torno a las identidades nacionales y de clase, que han perdido peso en la articulación de las prácticas sociales.

### 2.2.3. RUPTURA DE LA MODERNIDAD ORGANIZADA

En los apartados anteriores se han mostrado los procesos que llevaron a la formación de convenciones sociales propias de la Modernidad organizada es decir, a las representaciones y discursos que orientaban las prácticas sociales, sobre las cuales se construyó una "ciudadanía social". Las prácticas derivadas de estos discursos, articulados en torno a concepciones nacionales y



de clase, bajo una noción de libertad positiva, condujeron a la inserción dentro de la ciudadanía de la mayor parte de la población. La construcción de una “ciudadanía social” inclusiva, se llevó a cabo en el marco de una sociedad salarial que compaginó prácticas en la asignación de recursos orientadas a favorecer una demanda nacional, con dos fenómenos sociales que, se entendieron como propios de la Modernidad pero que en realidad no se dieron más que en un breve periodo de tiempo, estos son: el crecimiento económico y el desarrollo de un Estado del bienestar. Ambos articulados y defendidos dentro de los Estados-nación.

Los cambios sociales producidos en la década de los setenta, y especialmente los cambios producidos en las prácticas de asignación de recursos, así como en las prácticas de significación, condujeron a la erosión de las convenciones que institucionalizaron una ciudadanía social. Esto es lo que Peter Wagener (1997: 216) ha conceptualizado como “desconvencionalización” de la modernidad organizada. Esta desconvencionalización es producto de la ruptura con la regulación de las relaciones industriales dentro del espacio nacional, así como del consenso keynesiano de desarrollar una política centrada en la demanda. Estos procesos de desconvencionalización, en un contexto de globalización hace que pasemos de un *welfare-state* a un *workfare-state*, estableciéndose una concepción de las libertades más próximas a la idea de libertades negativas por medio de las cuales el Estado sólo ha de asegurar la competitividad de los territorios, en la búsqueda de empresas que estén dispuestas a instalarse en él (Subirats, 2014; Sassen, 2001; 2006; Alonso, 1999; 2009; Alonso Domínguez, 2011).

El concepto de desconvencionalización, por tanto, hace referencia a la crisis de un tipo de normas de organización dentro de la Modernidad, que sin embargo, no ha terminado de instituir un orden nuevo, sobre los cuales orientar las prácticas sociales. La Sociología por tanto, tiene que retomar un nuevo esfuerzo por desarrollar elementos teóricos y metodológicos sobre los cuales estudiar las nuevas prácticas sociales, la nueva construcción de fronteras en los procesos de asignación de recursos, que imponen fuertes límites a la consecución de una participación ciudadana plena en las actuales sociedades globales. Si bien es cierto que, a finales de los noventa, todavía no podíamos hacernos una idea cabal de los cambios sociales producidos, de sus consecuencias y de la institucionalización de nuevas convenciones sociales, ya empezaban a vislumbrarse algunos de los procesos a través de los cuales, la “ciudadanía social” y los instrumentos construidos en torno a la misma para asegurar una pertenencia integrada, empezaban a cambiar.<sup>32</sup> Entre los fenómenos que desestabilizan las convenciones de una Modernidad

---

32 Desde las obras ya mencionadas de Robert Castel, a las obras de Sassen (2001) y Alonso (1999) en las cuales se analiza los procesos de ruptura de la ciudadanía social, como consecuencia del cambio en el modelo productivo y los procesos de globalización, o la obra ya mencionada de José Felix Tezanos, en la cual analiza los procesos de exclusión social y diversificación de las clases medias, como consecuencia del cambio tecnológico y su aplicación

Organizada, a partir de la década de los setenta y se hacen especialmente visibles a partir de la década de los noventa, destacan: La crisis del trabajo, el proceso de globalización, y los nuevos procesos de individualización y formación de subjetividades. Sin ánimo de realizar un análisis exhaustivo de estos procesos, mostraremos algunas de las principales características de la crisis del trabajo y de los nuevos procesos de individualización, especialmente de aquellas características que determinan un acceso diferencial a la ciudadanía. El proceso de globalización lo abordaremos con mayor detalle en el próximo capítulo.

A finales de los años setenta y principios de los ochenta se empieza a hablar una “crisis del trabajo”, con obras pioneras como la de Adam Schaff (1985), tanto por la reducción numérica de los puestos laborales, como por la pérdida de calidad del mismo. Al margen del debate académico surgido sobre la reducción numérica de los puestos laborales, ya mencionada, se constatan dos fenómenos. Primero, la dificultad de ciertos sectores de la población, tales como jóvenes, mujeres e inmigrantes para incorporarse en el mercado laboral en unas condiciones que garanticen procesos de plena integración social pues, incluso asumiendo que la Revolución Tecnológica aumenta el número efectivo de puestos laborales a escala planetaria, se produce una dualización del mercado laboral dentro de los propios países. El paso a una economía global y la consolidación de un sistema productivo informacional, hace que aumente el número de ocupaciones técnicas, profesionales, ejecutivas, etc. a la vez que aumentan las ocupaciones poco cualificadas y de servicios, conduciendo a una dualización del mercado (Gorz, 1995; Castells, 1996: 2005a: 229 y 236; Tezanos, 2009a; 2009b), proceso que se hace más patente en las *ciudades globales* (Sassen, 1999; 2006). Por otra parte, la demanda se hace cada vez más flexible, tanto por los procesos de globalización económica, como por la crisis del modelo fordista a consecuencia de una diversificación de la demanda asociada a nuevos estilos de vida que rompía con la norma de consumo de masas. Las innovaciones organizativas y el aumento de la productividad, encontró sus propios límites al saturar la demanda solvente. La salida técnica a las amenazas permanentes de sobreproducción consistió en hacer recaer la lógica de la innovación sobre las propias mercancías, en un proceso conocido como *styling*,<sup>33</sup> a fin de mantener el interés del comprador.

Estos procesos conducen a una fragmentación del mercado laboral, entre lo que se ha denominado economía primaria -que representa un núcleo estable dentro de las organizaciones, los

---

al sistema productivo, que deriva en una auténtica “crisis del trabajo”.

33 Por *styling* se entiende aquel proceso por medio del cual se modifican los aspectos estéticos de un producto, manteniendo sus elementos técnicos. El producto ya no se concibe para su producción y venta en el mercado a largo plazo. Lo cual aumenta los costes de producción. Esto supone una degradación de los valores de uso a través de los valores de cambio y su componente simbólico (Alonso, 1999: 27).

trabajadores de “nuevo tipo” de los que nos habla Gorz- y la economía secundaria -destinada a cubrir la demanda flexible-. Estos últimos representan un bloque periférico, caracterizado por ocupaciones temporales, siendo en su mayoría inmigrantes, mujeres y jóvenes sin cualificación. Manuel Castells (1996: 2005a), en su análisis sobre la empresa red, argumenta como las actividades principales de la Economía quedan en manos de la empresa matriz y se externalizan aquellas actividades destinadas a cubrir la producción de una demanda flexible. De la firma *hard* se pasa a la firma *soft* o *flex*. Se requiere así una producción flexible, y para que ésta se produzca es necesaria la desregulación de los vínculos y seguridades laborales asociados a colectivos protectores. De esta forma, “la inseguridad y la incertidumbre de los mercados se traslada así a los propios trabajadores” (Alonso y Fernández, 2013: 87).

La segunda consecuencia de “la crisis del trabajo” que tiene especial repercusión para la articulación de nuevas convenciones sociales, y la formación de fronteras sociales, es la constatación de que el trabajo pierde la centralidad que tuvo en la época del keynesianismo, en la articulación de la vida de las personas, de sus valores, en la formación de su personalidad y procesos de identificación (Castillo, 1998). Este fenómeno implica una cultura laboral diferente. Se modifican los referentes laborales tradicionales, con la subvaloración de determinadas tareas, especialmente entre los jóvenes (Tezanos, 2009b: 154).<sup>34</sup> De esta forma, la modificación de los elementos simbólicos asociados a la actividad laboral, ha conducido a la formación de nuevos sujetos, que no encuentran en el trabajo un elemento de identificación, el cual se empieza a articular en función de modos o estilos de vida diferenciados (Alonso, 1999: 36). La autorrealización personal ya no se consigue exclusivamente en la relación productiva. El tiempo libre se desculpabiliza, aumentando las actividades de ocio (Lipovetsky, 1983: 2003: 22). Entre otras consecuencias tanto la homogeneidad de las categorías profesionales como las instancias de regulación colectiva, se debilitan. Lo cual supone una ruptura del vínculo entre el individuo y los colectivos laborales protectores, pasando de los derechos colectivos a la inseguridad institucionalizada. La sociedad deja de articularse en torno a la condición salarial ya que, aunque la mayoría de los trabajadores tengan dicha condición, los riesgos dejan de negociarse colectivamente, su gestión se privatiza y se gestiona individualmente (Castel, 2011).

---

34 Bourdieu (1999b: 2010), en una obra colectiva *La miseria del mundo*, analiza cómo las expectativas introducidas por el sistema escolar a los jóvenes de los suburbios, hace que rechacen el trabajo dentro de las fábricas en las cuales trabajaron sus padres, a pesar de que es una de sus pocas posibilidades de inserción laboral. La fragmentación del mercado laboral lleva a la subvaloración de las actividades más precarias, las cuales no cumplen con las expectativas de integración social deseadas.

La ruptura con los colectivos laborales protectores, conduce al otro fenómeno que queríamos señalar, por medio de los cuales se desconvenionaliza los marcos cognitivos de la Modernidad organizada: los nuevos procesos de subjetivación. Una de las conceptualizaciones pioneras de este fenómeno es la de Lipovetsky (1983: 2003) a principios de la década de los ochenta. La hipótesis que plantea es que, se está produciendo una “mutación sociológica global” que modifica la “significación imaginaria central” combinación de formas organizativas y de significaciones, de acciones y de valores. Esta mutación se produce por el cambio que supone el abandono de una sociedad disciplinada (entiéndase Modernidad organizada), en diversos ámbitos de la vida: política, productiva, moral, escolar. Las lógicas organizadas sumergían al individuo mediante procesos rígidos de socialización y ahogaban las particularidades en lógicas universales. Los nuevos procesos de individualización y subjetivación, ya no se corresponden con procesos de coacción externa, sino con elecciones privadas, tesis defendida por autores como Wieviorka (2011) o Wagener (1997). Este último afirma que, el abandono de la Modernidad organizada hace que pasemos de formas de identificación socialmente adquiridas y cuasi-naturales a formas de identificación elegidas y socialmente convenidas.

Lipovetsky (1983: 2003) plantea la idea de una "era del vacío", en una lógica argumentativa similar a la de Lyotard y la caída de los metarrelatos. La sociedad posmoderna no tiene ni siquiera una imagen gloriosa de si misma,<sup>35</sup> un vacío que no comporta ninguna tragedia.<sup>36</sup> Esta argumentación, plantea de forma muy acertada, la ruptura con el modelo social anterior, con las conveconalizaciones que guiaron la sociedad organizada, especialmente en torno a la posición ocupada en el sistema sociocupacional. Ya no podemos explicar los valores individuales, sus preferencias y cursos de acción, mediante lógicas sistematicas de las organizaciones donde el sujeto se encuentra. La diversidad se encuentra tanto en el conjunto de la sociedad como dentro de las organizaciones. Pero Lipovetsky, plantea una imagen del individuo muy amable, donde la persona tiene la capacidad de crear, de elegir su propia identidad, de elegir su modo de vida, o prácticas de consumo, al margen de los procesos de desigualdad que le impiden un proceso de subjetivación

---

35 El relato histórico nacional se cuestiona a partir del surgimiento de actores con nuevas particularidades culturales que, no comparten el legado de un pasado conjunto, e incluso entra en contradicción con sus héroes, sus mitos, y en general con los elementos de identificación que construyeron un imaginario común a través de los cuales se establecieron fuertes lazos de unión entre la historia y la nación (Wieviorka, 2011: 145-167)

36 Esta concepción del Sujeto, si bien plantea ciertas diferencias con la noción del Sujeto que se dio en la primera etapa de la modernidad, articulado en torno a una concepción negativa de la autonomía individual, comparte ciertos elementos: plantea una noción que no se desprende de un sujeto esencialista, cuya constitución es previa a lo social. Así, el desarrollo del sujeto, del individuo, sólo es posible en una sociedad que ha dejado de ejercer formas de coacción externa (supuesto que defienden tanto las concepciones liberales, como la fenomenología marxista de Gorz). Esta concepción está superada por las nuevas teorías que abordan la construcción de un sujeto dentro de las relaciones sociales, donde el sujeto no es ni previo a lo social, ni un producto de sus coacciones, sino que se construye y reconstruye en la propia interacción social (Wieviorka, 2011).

pleno. Así mismo, la idea de que este proceso de personalización, en la nueva sociedad posmoderna, no va a encontrar límites, pues "el individualismo hedonista y personalizado se ha vuelto legítimo y ya no encuentra oposición" (Lipovetsky, 1983: 2003: 9), le lleva a plantear sociedades donde el proceso de subjetivación, no se va a encontrar con ningún tipo de control social, pues se ha legitimado la afirmación de la identidad personal, en la que lo importante es ser uno mismo, y en la que cualquiera tiene derecho a la ciudadanía y al reconocimiento social.

Durante la primera década del siglo XXI, sin embargo, el análisis sociológico del Sujeto, cobra un interés renovado, especialmente a partir de los estudios de Lahire (2004), Dubet (2007), Martuccelli (2007) o el ya mencionado Wieviorka (2011).<sup>37</sup> En estos análisis nos encontramos ante un sujeto que también tiene capacidad de elección en la construcción de su identidad, un sujeto que, ya sea individual o colectivo, se construye como actor. Incluso la identificación con una identidad religiosa es más un acto de elección individual que la reproducción de una herencia cultural. Sin embargo, los investigadores descubren que la construcción de la subjetividad también puede desembocar en proyectos fallidos a través de los procesos de exclusión social (Martuccelli, 2007). La ruptura de las identidades protectoras nos sitúa ante sujetos no constreñidos por éstas, pero la creación de nuevas identidades no se desvinculan de los procesos de estratificación ni de la búsqueda de nuevas seguridades. Esto se vincula directamente con el concepto de inconsistencia posicional planteado a finales del anterior capítulo, y lleva a que nos planteemos cómo influyen en los procesos de exclusión social la acción de los individuos, en contextos relacionales determinados y la producción de significados simbólicos que se producen dentro de los mismos.

### *2.2.3.1. Nueva construcción de límites*

Bajo la perspectiva de Lipovetsky, con el paso a una sociedad posmoderna y la ruptura de una sociedad disciplinaria, las diferencias culturales, étnicas, de género, etc. o cualquier otro límite categorial, dejarían de constituir fronteras sociales en el acceso a la ciudadanía. Sin embargo, la vinculación entre las desigualdades sociales y las diferencias culturales, no solo no han desaparecido, sino que persisten o incluso han aumentado en distintos ámbitos sociales, como demuestra diversos estudios (Tilly, 2000; Nakano Glenn, 2004; Fraser, 2009; Tortosa, 2009; Osborne, 2011; Castel, 2010a). La aparente debilidad de los proyectos colectivos no implica la desarticulación de los vínculos sociales sino su transformación. No podemos caer en la idea

---

<sup>37</sup> Estas teorías son herederas de las primeras conceptualizaciones del sujeto desarrolladas por Alain Touraine.

*robinsoniana* de pensar en un individuo aislado. Los procesos de desubjetivación, de construcción de fronteras sociales, siguen influidos por los discursos que orientan los marcos cognitivos de los actores, donde los aspectos culturales, tanto en torno a la etnia, el género, la edad, etc. adquieren un nuevo valor. Si bien los procesos de identificación personal adquieren un valor electivo, pero la identidad individual y colectiva sigue teniendo una fuerte determinación. Los procesos de identificación individual están condicionados por los contextos relacionales donde se inscribe el sujeto, y donde la construcción de la identidad individual está influida por la identidad impuesta por otros actores en dichos contextos es decir, en la interacción.<sup>38</sup>

Los procesos de globalización, la pérdida de la centralidad que tuvo el trabajo en la época keynesiana, y los nuevos procesos de subjetivación y desubjetivación, no implican la eliminación de fronteras en el acceso a la ciudadanía, y las organizaciones laborales, sino su transformación. Una transformación que implica nuevos procesos de construcción de fronteras sociales, en el acceso a las organizaciones que aseguran los recursos sociales -tanto materiales como simbólicos- necesarios para llevar a cabo procesos de incorporación plena a la ciudadanía, ahora caracterizados, más que en la defensa de intereses de clase, en la competitividad entre actores, individuales o colectivos, como consecuencia de la sustitución del marco de la Modernidad organizada a una Modernidad caracterizada por el riesgo y la contingencia (Alonso y Fernández, 2013: 252)

De esta forma se rompe con la sociedad salarial que buscaba, como hemos argumentado, la defensa de derechos sociales y laborales, de forma conjunta, en las distintas posiciones de la estructura sociocupacional, en pos de la defensa del estatus de asalariado. De las políticas de “igualdad de posiciones” se pasa a políticas centradas en la “igualdad de oportunidades”, sin que éstas se hagan realmente efectivas (Dubet, 2011).

Estas políticas, centradas en la igualdad de oportunidades, pudieron fundamentarse en la idea de sustituir los gastos pasivos por los gastos activos, e incitar al trabajo (Castel, 2014: 22), haciéndolo atractivo. Como apunta Castillo (1998), el trabajo se hizo atractivo a costa de hacerlo escaso y precario. La precarización del trabajo se constituye como una nueva herramienta disciplinaria y no solamente como una consecuencia de la adaptación de las organizaciones empresariales a las nuevas exigencias del mercado (Alonso y Fernández, 2013).<sup>39</sup> De esta forma la

---

38 La cuestión de las diferencias, así como su vinculación con las desigualdades sociales, han cambiado sustancialmente desde la década de los sesenta. Por ejemplo, la obra de Pierre Bourdieu (1988: 2012) “*La distinción*” se fundamentaba especialmente en como las diferencias de clase condicionaban las prácticas culturales, en un contexto de nacional y estas eran reproducidas. Sin embargo, las diferencias, actualmente se han convertido en una cuestión verdaderamente global y a la vez local. Estas diferencias también se han dejado sentirse dentro de un ámbito organizacional, como demostraremos.

39 La tesis principal de la precariedad como mecanismo disciplinario se centra en el cambio en las formas de control que supone el paso de un sistema de producción fordista a un sistema postfordista. En el primero, el control se efectuaba sobretudo a trabajadores no cualificados a través de las técnicas de organización científica del mismo,

precariedad, si en un principio afectó a los trabajadores menos cualificados, tanto al nuevo proletariado de servicios como al proletariado productivos, cada vez afecta en mayor medida a los trabajadores del conocimiento (Polavieja, 2003).<sup>40</sup>

En la primera época de la sociedad postindustrial, y hasta la década de los ochenta, este hecho hizo pensar a algunos autores, en el nuevo proletariado de servicios, como un nuevo sujeto revolucionario a partir del cual se desarrollarían nuevas formas de acción colectiva que interviniesen en la gestión del conflicto. Si bien, más que la articulación de una identidad común, debilitó la posibilidad de llevar a cabo acciones enmarcadas dentro de un colectivo protector, donde la inseguridad hace de la supervivencia el incentivo central, individualizando y atomizando el mundo del trabajo.

Las diferencias laborales, ya no podemos verlas únicamente como una lucha de posiciones dentro del mercado laboral. A las diferencias intercategoriales se le añaden las diferencias intracategoriales, por ejemplo entre dos obreros con distinto contrato laboral, pero también entre dos trabajadores de la economía del conocimiento con un mismo nivel de cualificación. Se rompe de esta forma con la homogeneidad de las categorías profesionales, pasamos así de una solidaridad articulada en torno a los estatus profesionales, que en un periodo de tiempo articuló la condición común del asalariado, a una competencia intracategorial. Esta competencia, conduce a una gestión privada de los riesgos, y cada actor, individual o colectivo, tiende a privilegiar su diferencia para mantener su posición dentro la empresa (Castel, 2011: 57).

Esto nos hace pensar en un uso de la precariedad que tiene raíces culturales y no meramente económicas. De esta forma, siguiendo la argumentación de Alonso y Fernández (2013) aquellos con una mejor posición dentro de la empresa, pretenden promocionar y asegurar su posición dentro de la misma, empeorando la posición de los demás, especialmente de los más débiles, ya sea por sus competencias, atributos categoriales o por su posición dentro de la empresa. Por tanto, si el acceso a la ciudadanía depende de la inserción en organizaciones sociales básicas que proporcionan los recursos sociales necesarios para llevar a cabo procesos de plena integración, la construcción de fronteras en el acceso a la ciudadanía, adquiere un carácter más dinámico y complejo. La exclusión social de personas con ciertos atributos categoriales depende de esta forma, de la construcción

---

con la cadena de montaje como principal mecanismo disciplinario, en el segundo esta forma de control no tiene sentido, siendo sustituido por la precariedad. De esta forma, la disciplina adquiere un carácter cultural, no se ejerce sobre el cuerpo, se ejerce sobre las mentes. La individualización de las relaciones laborales favorece la competitividad entre agentes, pero también favorece el desarrollo de una cultura corporativa, a través de la construcción de una cultura y un discurso corporativo, lo que lleva a una mayor importancia del plano cultural dentro de las organizaciones (Alonso y Fernández, 2013: 128).

40 Si bien la tesis de la precariedad que sostiene Polavieja, se centra en un uso racional dentro de la empresa, el cual es utilizado como mecanismo de incentivación de la producción. Los trabajadores temporales incrementarían su esfuerzo productivo a fin de poder conseguir un contrato indefinido.

específica de fronteras sociales -de los imaginarios colectivos, de la convencionalización de nuevas prácticas- que se producen en cada ámbito organizativo.

Si a partir de la década de los setenta surgió lo que se podía denominar “nueva pobreza”, que afectaba principalmente a mujeres, jóvenes, inmigrantes y minorías étnicas (Sarasa y Sales, 2006), y se empezó hablar de exclusión social. La crisis económica iniciada a finales de 2007 nos obliga a replantearnos la relación entre exclusión social y las diferencias culturales así como las distinciones categoriales. Las mujeres, especialmente la mujeres jóvenes, ya no son las que han sufrido en mayor medida las consecuencias de la crisis en el ámbito laboral, si bien esto depende en gran medida del contexto sociolaboral del territorio analizado, introduciéndose fuertes distinciones en función de la vinculación económica del territorio con la economía global y la estructura sociocupacional que ésta genera.

### *2.2.3.2. Nuevas prácticas de asignación de recursos*

Lo expuesto, en los dos apartados anteriores, nos conduce a pensar la relación entre propiedad, trabajo y seguridad de forma diferente. Si bien la propiedad, sigue constituyéndose como un elemento de protección, ha perdido capacidad protectora, especialmente entre pequeños empresarios, como consecuencia de un mercado más flexible. Por otra parte la categoría profesional, ya no supone un elemento común de protección para todo aquel que la ocupa, como consecuencia de las distinciones intracategoriales (Fachelli, 2009).

El paso a políticas centradas en la concepción de igualdad de oportunidades, junto con la precarización y crisis del trabajo, así como la desconvencionalización de colectivos protectores, ha producido auténticas dinámicas regresivas en los procesos de acceso a la ciudadanía. Sin embargo, no podemos pensar los procesos de exclusión social, con las herramientas teóricas de la sociología clásica, recurriendo a conceptos como «explotación de la clase obrera». La cuestión social hoy en día, no es la del proletariado. La cuestión social, la pertenencia a una ciudadanía inclusiva, a diferencia de la cuestión del proletariado, ya no se define por la explotación. Esta idea ya la recogía Castel, y la expresa Wieviorka de la siguiente forma: «En el seno de las sociedades que han dejado de ser industriales, la cuestión social más dramática ya no es la de la explotación del proletariado, sino para decirlo de manera más extrema, la de la no explotación de los que son rechazados por el mercado de trabajo o apenas tolerados en sus márgenes, en un empleo precario, ilegal o clandestino» (Wieviorka, 2011: 17).



Por último, no podemos olvidarnos de cómo las acciones u omisiones del Estado, en la regulación de los fallos del mercado a nivel micro social ha sido un factor clave a la hora de mitigar o acrecentar las desigualdades y los procesos de inclusión ciudadana. En toda Europa se ha producido una crisis del Estado del bienestar, el cual no ha sido capaz de hacer frente a las nuevas problemáticas surgidas a partir de la década de los setenta e intensificadas desde la década de los noventa (Estivill, 2003: 8; Tezanos, 2009: 151-158; Hernández Pedreño, 2008: 36-38; Subirats, 2004: 14). El retroceso en las políticas públicas, en los derechos laborales, así como el aumento del paro, y las desigualdades -desigualdades que a diferencia de la época keynesiana cuando existían ciclos de expansión económica tendían a reducirse, mientras que actualmente tienden a aumentar, como demuestra Ayala (2010)- junto con la carencia de políticas públicas innovadoras para hacer frente a las problemáticas acontecidas, hace que el Estado del bienestar pierda capacidad en la mediación e integración ante las nuevas desigualdades y procesos de exclusión social acaecidos.

Una vez debilitadas las formas de acción colectiva, planteamos la hipótesis de que, las estrategias en el mantenimiento de las posiciones dentro de la empresa por parte de los sujetos, se realiza por medio de la construcción de diferencias culturales asociadas a los puestos, mediante procesos deliberados de construcción intersubjetiva de imaginarios colectivos que orienten las prácticas de selección. Estos procesos de construcción intersubjetiva, no se realizan por un Sujeto libre de todo constreñimiento social, como postula Lipovetsky, sino que tendrá distinta capacidad para la construcción intersubjetiva de imaginarios en función del contexto organizacional específico, del sector de actividad y de las interacciones previas, a través de los cuales se articulan nuevos marcos cognitivos. Esto hace, como veremos en el siguiente capítulo, que los riesgos de exclusión, en función de determinados atributos categoriales, adquieran un valor diferenciado en distintos contextos geográficos. Estos procesos se analizan mejor, sustituyendo el concepto de «ciudadanía social», por el de «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada» pues con ello se asume que el valor central de la inclusión deviene de la capacidad económica de gasto del sujeto, que ya es autónoma de su pertenencia a un Estado “miembro”.

### CAPÍTULO 3: ESTABLECIMIENTO DE UNA CIUDADANÍA ECONÓMICA PARCIALMENTE DESNACIONALIZADA

Los procesos descritos en el anterior capítulo, especialmente la crisis del trabajo, así como la ruptura de las identidades colectivas protectoras, conducen a un debilitamiento de la ciudadanía social, como institución que garantiza la integración social. Junto con estos dos procesos, hemos señalado el proceso de globalización, en el cual nos centraremos en este capítulo.

Cabe recordar que la ciudadanía está relacionada con tres dimensiones: las desigualdades y los nuevos modos de la estratificación, los cambios en las relaciones laborales y la propia democracia, como bien ha relacionado José Felix Tezanos en su triología sobre *la desigualdad, el trabajo y la democracia*, analizando el paso a una sociedad tecnológicamente avanzada. De esta forma, desde la década de los noventa el concepto de «ciudadanía» ha cobrado un nuevo interés en el análisis sociológico.

El supuesto del que partimos es que la ciudadanía social ha entrado en crisis como consecuencia de los cambios en la orientación de las políticas de los Estados, los cuales han pasado de políticas de orientación keynesianas a políticas centradas en garantizar la competitividad de los mercados en un contexto global. El objetivo de este capítulo es presentar el concepto de «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada» ya que éste concepto nos permite establecer un nexo de unión entre las teorías centradas en los procesos de exclusión social y la literatura centrada en los cambios del Estado-Nación. Además nos permite abordar los nuevos procesos de estratificación localizados que se producen en una Modernidad Globalizada, que lleva a una construcción de fronteras sociales diferenciada en función de la vinculación que establecen los territorios con la economía global, que a su vez están influidos por la ruptura de los colectivos socioprofesionales protectores de la sociedad salarial y los nuevos procesos de inconsistencia posicional.

#### 3.1. CRISIS DE LA CIUDADANÍA SOCIAL, TRES MARCOS ANALÍTICOS Y NUEVAS CONCEPCIONES

Es posible encontrar estudios bastante diferentes aún en sus enfoques teóricos que muestran cómo el paso de una sociedad industrial regulada por políticas keynesianas en el ámbito nacional a una sociedad tecnológica y global supone un cambio sustantivo en la articulación de las tres

dimensiones indicadas antes. Hemos encontrado estudios que parten de, básicamente alguno de los siguientes tres marcos analíticos para el estudio de la crisis de la ciudadanía social: El primero está centrado en la ineficiencia del Estado y los efectos negativos de su intervención para el libre desarrollo de la economía que en última instancia suponen un debilitamiento de la democracia; un segundo marco explicativo está centrado en cómo los cambios producidos han llevado a una transformación de la realidad que cambia la forma en la que se articulan las desigualdades y a la que no puede hacerse frente mediante los mecanismos desarrollados por el Estado del Bienestar sobre los que se construyó la ciudadanía social. Este segundo marco analítico también pone en cuestión la eficiencia del Estado de bienestar para hacer frente a las nuevas desigualdades pero no se centra en los procesos negativos que introduce, sino que plantea una transformación del mismo para hacer frente a las nuevas realidades y poder avanzar en los procesos democratizadores en el ámbito político, social y económico a través de una nueva institucionalidad estatal; y por último un marco explicativo centrado en la formación de una nueva ciudadanía global que trasciende los límites del Estado-Nación.

A) El primer marco de análisis parte de la perspectiva liberal, y la clásica crítica a la intromisión del Estado, en cuanto que ésta produce efectos negativos en el desarrollo de la economía y del propio sistema democrático, representado por autores como Hayeck o Friedman (Martínez de Pison, 1994). Pero a partir de la década de los setenta y de los ochenta, hay autores que contemplan la formación de una ciudadanía social, la cual descansa sobre la expansión del Estado del bienestar articulada a través de la relación entre el Estado y el mercado, como una formación que ha encontrado sus propios límites.

En lo que sigue nos centraremos en el análisis de Donati (1993; 2002) y su crítica a lo que denomina ciudadanía *lib/lab*, en cuanto consideramos que es el autor que mejor representa el estudio de la ciudadanía desde esta perspectiva analítica. Donati sitúa los límites de la ciudadanía tanto en las causas internas de la propia evolución del *Welfare State*, como en las causas externas de su relación con la sociedad. Entre las causas internas sitúa cuatro problemas: un problema de legitimación política y cultural, que hace referencia a si el Estado está legitimado para hacer del bienestar una cuestión de redistribución y si ésta es su función; un problema de organización, que hace referencia a si una organización burocrática es la más adecuada para proveer de los bienes y servicios más adecuados; problemas de regulación social, que hacen referencia a quién debe fijar las normas, si estas deben emanar del centro a la periferia o son los propios miembros de la sociedad las que deben establecerlas; y por último problemas de recursos y costes, el problema de quién

financia el Estado del bienestar.

El principal problema externo es el del impulso económico. La cuestión central es que si los recursos económicos proceden del Mercado y la intervención estatal con sus impuestos ahoga dicho crecimiento, entonces se preguntan: en qué medida la generación de bienestar tiene que depender del crecimiento económico. Otro problema externo surge de las formaciones sociales intermedias, dado que el *welfare state* debe regular o sustituir las formaciones sociales intermedias, la cuestión es de cuantas competencias debe hacerse cargo el Estado. Y otros son: los cambios demográficos, el problema de envejecimiento, así como los nuevos procesos migratorios.

En última instancia estos problemas se refieren a la clásica crítica neoliberal de la sobrecarga de demandas a la que están sometidos los Estados del Bienestar por las demandas sociales y la limitación de su capacidad en la gestión de los nuevos problemas como consecuencia de una burocratización paralizante. Un exceso de competencias por parte del Estado puede tener efectos anti-funcionales en las políticas redistributivas, al poner trabas al principal mecanismo de asignación de los recursos: el Mercado. Desde estas perspectivas, un exceso de demandas democráticas amenazan las libertades económicas, las cuales se solapan -de una forma problemática- con las libertades sociales y políticas, conduciendo a la paradoja de que un exceso de democracia amenaza la propia democracia pues las crecientes demandas ciudadanas cuestionan la libertad económica privada (Alonso, 1999: 79). Como el propio Donati (2002) argumenta, el *Welfare State* encuentra sus límites y en parte su autodestrucción en su propia evolución, pues ésta conduce a tres fenómenos a saber: cuanto más se desarrolla el Estado del bienestar más aumenta el gasto social, más crece la presión fiscal, mayores riesgos de moderar el crecimiento económico y por tanto más disminuye la recaudación; cuanto más interviene en grupos sociales intermedios más debilita la sociedad civil que sostiene la moralidad del bienestar. Y la tercera es que cuanto más interviene en la familia más debilita su capacidad protectora, pues éstas dependen en mayor medida del Estado.

El primer fenómeno ha sido objeto de análisis y críticas por numerosos autores y no entraremos ahora en este debate. En cuanto al segundo y tercer fenómeno, en realidad los dos atienden a una concepción de la sociedad civil y de la familia como organizaciones vistas desde el sistema AGIL de Parson<sup>41</sup>, pero que el autor entiende que opera en dos niveles, el de las relaciones internas y el de las relaciones externas, en las relaciones internas, un grupo familiar, étnico se piensa a sí mismo como grupo y articula su bienestar en función de sus intereses, mientras que si se

---

41 Person entiende el sistema AGIL como un instrumento analítico para analizar las organizaciones sociales, en el que distingue cuatro funciones: A = Adaptation (función adaptativa); G = Goal Attainment (logro de objetivos); I = Integration (función integradora); L = Latency (mantenimiento del modelo latente).

concibe en cuanto a sus relaciones externas deja de pensarse como tal y su objetivo es la adaptabilidad al entorno. Éstos niveles no se dan por separado sino que se relacionan entre sí, el problema según este autor es que en las organizaciones de la sociedad civil y la familia ha primado el ámbito externo, mientras que en el Estado, lo ha hecho el interno. Esto ha supuesto una adaptabilidad de las primeras al Estado, constituyéndose bajo una lógica impuesta en vez de como una esfera autónoma. Esto, en última instancia, remite al análisis de Habermas (1987) sobre la colonización del mundo de la vida, no por la lógica racional-instrumental del mercado, sino por la lógica instrumental del Estado.

Esto lleva a plantear la idea del paso a una ciudadanía societaria, bajo el supuesto de que la articulación de la ciudadanía social se construyó a través del desarrollo del Welfare State, que es una invención social artificial y tecnológica que ya no asegura ni los contenidos ni las preocupaciones de los individuos en las sociedades actuales a los que dio respuesta en su tiempo. Estos autores plantean la necesidad de articular nuevas formas de ciudadanía centradas en nuevo código simbólico que supere la relación entre el individuo y el Estado, la cual pasa por una nueva lógica relacional articulada a través de la sociedad civil, en la que los propios individuos sean capaces de articular una esfera intermedia (privado social), sobre la base de una relación de subsidiaridad entre todos los actores implicados que atienda a sus propias necesidades, superando la lógica inclusión/exclusión propia de la relación entre Estado y Mercado, y pasando a una nueva lógica de pertenencia/no pertenencia a un contexto relacional.

Este planteamiento liberal-relacional supone cambiar el principio estatal de inclusión por un principio relacional más complejo. En éste, son los actores los que construyen las asociaciones intermedias que median con el Estado y son estas últimas las encargadas de procurar el bienestar, así como de definir una nueva ciudadanía societaria, centradas más que en un *welfare state* en un *welfare pluralism*.

El análisis de Donati (2002) muestra de forma muy perspicaz como los instrumentos a través de los cuales se construye la ciudadanía social no son capaces de incluir a nuevos grupos sociales cuyas diferencias e intereses no devienen del mercado laboral, pero trata estas diferencias como formaciones ontológicamente sustantivas, en vez de conformadas en las relaciones sociales<sup>42</sup>. Por ejemplo las identidades culturales en torno a la religión llevan a tratar a todo musulmán como individuos homogéneos, sin atender a las especificidades que se dan entre personas musulmanas en un contexto situacional determinado, donde interaccionan con otros grupos y conforman su identidad en relación con ellos, lo cual no es coherente con la formación societaria de la ciudadanía

---

42 Esto muestra la limitación de su análisis relacional, el cual solamente aplica a su concepción del tercer sector *-nonprofite-* que no extiende al análisis de otros fenómenos sociales, como las formaciones identitarias.

de la que nos habla. Así las formaciones intermedias, según el autor, tienen que atender a las especificidades de cada grupo social, sea este constituido por inmigrantes o por miembros familiares. Esto conduce a una fragmentación de la cuestión social en situaciones particulares, en la que cada grupo es encargado de procurar su bienestar, sin tener en cuenta el marco regulativo que posibilita los procesos asociativos, así como las diferencias en el capital social de los distintos grupos, que pueden determinar el no acceso a un contexto relacional.

En última instancia, el no acceso a un contexto relacional sitúa el análisis de Donati (2002) en la lógica inclusión/exclusión que él pretende superar. Por otra parte desvincula la ciudadanía de los derechos sociales reconocidos por el Estado, en cuanto estos últimos dependen del ámbito relacional en el que se inserta el individuo, se produce una diferenciación de los mismos en función del ámbito relacional, que aunque puede ser más inclusivo que los postulados sobre los que se construyó la ciudadanía social, en cuanto reconocimiento de derechos, permite un grado de desigualdades mucho mayor.

B) El segundo marco analítico al que nos hemos referido, también apunta a la crisis del Estado del Bienestar, pero centra su atención en el otro polo del problema. En este caso se plantea la crisis del Estado del bienestar no como una consecuencia de su propia evolución, sino de su adaptabilidad a los cambios acontecidos, es decir de su falta de evolución. El problema no es que se haya sobrecargado de demandas al Estado, sino que éste ha visto mermada su capacidad para hacer frente a las nuevas problemáticas del desempleo masivo, las nuevas realidades laborales precarias, etc. El problema es que se ha invertido el proceso de desmercantilización. El origen de este proceso de desmercantilización tiene dos causas principales, la crisis fiscal y el proceso de globalización económica en un contexto de implementación de las nuevas tecnologías al sistema productivo y transformación del mismo (Alonso, 1999; Tezanos, 2009)

La crisis fiscal normalmente se ha presentado como un problema de endeudamiento e inflación derivado de la crisis del petróleo de 1973, pero implicó factores políticos y cambios sociales bastante sustantivos. El cambio en el sistema productivo y el aumento del desempleo aumentó el gasto público necesario, condujo a un aumento de la presión fiscal, causó cierto malestar en la clase media, que fue utilizada por los círculos neoliberales, tanto como estrategia electoral para acceder al poder como para acometer toda una serie de reformas del Estado del Bienestar y de políticas de desregulación laboral, a fin de mantener la competitividad y la adaptabilidad de los sistemas productivos. Estas reformas, lejos de solucionar las nuevas demandas surgidas por el desempleo masivo, dificultaron la posibilidad de dar una respuesta, así como originaron nuevas

posiciones laborales más precarias, en cuanto a su seguridad y derechos asociados a éstas (Tezanos, 2009: 151-158). Por otra parte estas dinámicas se producen a la par que se desarrolla una fuerte crítica contra los sindicatos a los que se les acusa de la situación de descontrol económico, a la vez que la nueva estructura ocupacional fragmenta a los trabajadores y se pierde totalmente el *locus* social de la gran fábrica, lo que produce un debilitamiento de la identidad de clase, y de pérdida real de negociación por parte de los sindicatos.

La crisis fiscal, junto con las orientaciones políticas neoliberales y los cambios en la estructura sociocupacional, hacen que los Estados, a partir de los años ochenta, cambien el rumbo de sus intervenciones, cuya prioridad ya no son las políticas sociales, sino las políticas que garanticen la competitividad económica y la adaptación del marco de regulación laboral a las nuevas necesidades del sistema económico (Turne, 2007), pasando como ya hemos comentado de un *Welfare State* a un *Workfare State* (Alonso, 1999: 109; 2009), en el que se cuestiona la ciudadanía social, pues éste era un concepto fundamentalmente ligado a la desmercantilización, abriendo la posibilidad de acceder a bienes y servicios universales hasta entonces no imaginados.

Este cambio en la orientación de las políticas del Estado coincide con la implementación de las nuevas tecnologías al sistema productivo y la aparición de un sistema económico global caracterizado ya no tanto por el intercambio de mercancías materiales a nivel internacional, lo cual supone un comercio entre países, como un sistema caracterizado por un capitalismo transnacional que opera como una situación integrada a nivel internacional<sup>43</sup> -en la que se intercambian flujos de información, de comunicaciones, financieros y económicos, pero también mercancías- (Castells, 1996: 2005; Alonso, 1999; Sassen, 2010). En este contexto los intereses de las empresas -reducción del coste por unidad de producción- se han visto liberados de interés colectivo -aumentar la capacidad de consumo de los ciudadanos- de la sociedad donde operan, ya que no tienen necesidad de aumentar la demanda interna. Pueden buscar nuevos mercados en otros países. Así los intereses de muchas empresas ya no pasan por las necesidades, ni siquiera económicas, de un país. Y, pueden prescindir de la mejora de las condiciones laborales, así como de los servicios sociales (prestaciones de desempleo, rentas mínimas), y en general de los derechos sociales sobre los que se había construido la ciudadanía social.

La actual situación hace de la ciudadanía social una ciudadanía más compleja, que tiende más a la desigualdad económica que a la igualdad social (Alonso, 1999: 10). Estos cambios hacen necesario articular nuevas formas de ciudadanía, de acuerdo con el principio democrático de

---

43 Para un análisis de estos procesos de interconexión de las economías en un contexto global ver Castells (1996: 2005a); Sassen (2010: 207-278).

igualdad, que permita a los individuos desarrollar proyectos de vida autónomos, de acuerdo con los estándares de vida socialmente definidos como mínimos.<sup>44</sup> Esta igualdad ya no se va a conseguir de acuerdo a las políticas estatales que dieron lugar a la ciudadanía social, sino que hay que articular nuevas formas de intervención estatal que garanticen derechos de ciudadanía en un contexto social, político y económico global. En este sentido, encontramos las propuestas de autores como Robert Castel (1997), Adré Gorz (1995), Pierre Rosanvallon (1995), Ernesto Aldo Isuani (2005), que en última instancia aluden a la necesidad de formar una nueva ciudadanía económica, cuya propuesta ha sintetizado Tezanos (2008), quién aludiendo al esquema de Marshall, identifica una cuarta etapa en el curso de las democracias occidentales. La identificación de esta cuarta etapa no significa que tengamos que tener una visión evolutiva de la noción de ciudadanía, en el sentido que le atribuyó Marshall como suma de derechos, pues la reivindicación de nuevos derechos económicos no se fundamenta tanto en la necesidad de ampliar una serie de derechos que complementen a los derechos sociales, sino que atiendan a las especificidades de un modelo social concreto. Esto tampoco significa que la ciudadanía económica sea ni más inclusiva, ni que proporcione mayores derechos -si bien sería deseable-, simplemente refiere a otro contexto y a otras necesidades. El concepto de ciudadanía económica atiende por tanto a la necesidad de nuevas formas de integración que garanticen una ciudadanía sustantiva, que garantice niveles y estilos de vida mínimos, entendiendo estos como el acceso a unos estándares mínimos y a una igualdad de oportunidades educativas y laborales (Tezanos, 2009: 38; 2008)<sup>45</sup>.

Esta noción de ciudadanía económica ha sido planteada por otros autores, como Saskia Sassen (2001: 53-55), aludiendo a que el empleo y el bienestar económico son condiciones esenciales para la política democrática. Si bien esta autora argumenta que esta concepción de ciudadanía económica en cuanto conjunto de derechos económicos sustentados y protegidos por los gobiernos ya existe actualmente, pero esta ciudadanía económica no implica a los ciudadanos, sino que son sujetos de este derecho las empresas y los mercados, especialmente los mercados financieros globales, como consecuencia de los cambios producidos dentro del Estado-Nación, tras

---

44 Los estándares definidos como mínimos ya no están fundamentados en el acceso a pautas de consumo de masas, en la actualidad los estilos de vida son más diversos y no atienden a una lógica de clase, pero podemos definir estilos de vida mínimos en cuanto acceso a la educación, al trabajo, a una vivienda etc.

45 El concepto de “ciudadanía económica” tal como lo formula José Félix Tezanos (2008) se justifica tras la pérdida de utilidad social -creación de valor- y de solidaridad social del “trabajo”. En las actuales sociedades se hace necesario avanzar hacia nuevas formas de ciudadanía que garanticen para el conjunto de la población un estilo de vida socialmente definido como mínimo, en cuanto acceso a la vivienda, servicios sociales, actividades de utilidad social que proporcionen remuneraciones de acuerdo con las mismas, etc. Esta concepción no supone una ciudadanía subvencionada, pasiva, sino la innovación en nuevas formas de creación de valor social al margen de un mercado de trabajo que no garantiza la integración del conjunto de la sociedad.



el auge del neoliberalismo, que conduce a una reducción de las prestaciones sociales en nombre de un Estado competitivo (Sassen, 2001). Autores como Sandra Waddock y Neil Smith desarrollan el concepto de ciudadanía corporativa global, para abordar la relación de estos actores económicos con las economías locales donde se instalan y a través de la “responsabilidad social” de las corporaciones poder establecer un diálogo con los grupos de interés locales a fin de crear una nueva forma de relación con el entorno más allá de la filantropía corporativa (Waddock y Smith: 2000). Pero aunque ésta es una visión más amable, no analiza el impacto del cambio de orientación en las políticas estatales, ni los procesos de estratificación, dejando en manos de las corporaciones el bienestar de la población.

La articulación de la ciudadanía económica en cuanto estatus jurídico plantea un problema y es el hecho de ¿qué institución garantiza esta ciudadanía económica en la Modernidad Globalizada en la que nos situamos? La crisis del Estado-Nación pone en cuestión la propia capacidad de la institución Estatal para garantizar derechos ciudadanos. Por ello vemos necesario desarrollar el tercer marco analítico.

C) El tercer marco analítico parte del análisis de los actuales procesos de globalización.

Los procesos de movilidad en una Modernidad Globalizada rompen con los límites territoriales del Estado-Nación, no solamente por la movilidad de las personas, sino también por la movilidad de las ideas, las imágenes, los productos, los valores y las preocupaciones, gracias al desarrollo de las telecomunicaciones y las nuevas tecnologías que han intensificado las relaciones entre territorios (Turne, 2007). Esto ha dado lugar a que un importante número de teóricos conciben la formación de la ciudadanía a través de nuevas localizaciones fuera de los límites del Estado-Nación y argumenten que el desarrollo de la misma en la era global ha de ser una ciudadanía postnacional (Soysal 1997; Luque Brazán, 2006; Koopmans, 2012). Pero la ciudadanía todavía no se ha emancipado por completo del Estado-Nación, aunque el proceso de globalización haya transformado sus competencias.

El concepto de ciudadanía postnacional, parte del cambio en las referencias, las prácticas, los significados y representaciones sociales de la ciudadanía de un espacio político nacional a uno global. Los estudiosos de la Modernidad Globalizada centran sus argumentaciones en la creciente importancia al régimen internacional de los derechos humanos, las nuevas prácticas migratorias y la formación de nuevos actores colectivos globales, así como la pérdida de soberanía por parte de los Estados-Nación. Y, desvelan cómo el surgimiento de nuevos actores y comunidades globales ha

dado lugar a nuevas reivindicaciones cuyas competencias escapan al ámbito estatal nacional, como receptáculo de las mismas. Es más, llegan a describir cuatro procesos que fortalecen la aparición de estos actores globales y que permiten la posibilidad de pensar en la naturaleza de una ciudadanía postnacional o de una ciudadanía global (Sassen, 2002). Estos procesos son:

- La gente ha perdido el lazo de identificación con la identidad nacional, manteniendo lazos de identificación más fuertes con determinados grupos culturales y sociales dentro de la nación que con la nacionalidad propiamente dicha;

- Se está formando una sociedad civil y ciudadana transnacional, que crea nuevas formas de organización política globales, especialmente a partir de organizaciones no gubernamentales;

- Están surgiendo comunidades sociales y políticas transnacionales constituidas a través de migraciones transfronterizas, que crean nuevas identidades ciudadanas, en la medida en que dichas comunidades mantienen lazos de identificación y solidaridad entre sí, aunque estén situados en distintos territorios nacionales;

- por último y quizás el fenómeno que en mayor medida ha apoyado las teorías de la ciudadanía global, es la formación de nuevas clases laborales globales, como la formación de nuevas clases medias globales (Bozaret y otros, 2014). Estas clases globales no sólo vienen definidas por características objetivas comunes en referencia a las condiciones laborales, sino que supone la creación de nuevos estilos de vida, de intereses compartidos, etc. que suponen la formación de nuevas culturas cosmopolitas.

Autores como Soysal (1997), Luque Brazán (2006), centran su atención en los nuevos procesos migratorios y la formación de comunidades de inmigrantes que cambia el significado nacional de la ciudadanía, pues el Estado se ve obligado a conjugar los intereses de los denominados “nacionales” y también el de los “extranjeros” a un contexto global que garantice los derechos humanos. Por otro lado, las reclamaciones de los inmigrantes cambian los significados de la ciudadanía, como mero reconocimiento formal por parte de los Estados de la nacionalidad, y obliga a introducir la cuestión de la gestión de la multiculturalidad. Estos actores colectivos son todavía informales, pero sus reclamaciones amplían la concepción de la ciudadanía tanto en derechos como en reconocimiento de la diferencia (Nakano Glenn, 2004; 2011; Sassen, 2010: 369-374), conectando la ciudadanía con la formación de nuevas identidades, que cuestionan la identidad sobre la que se construyó la ciudadanía social.

Estas teorías cuestionan la capacidad de los Estados-Nación -al margen de las diferencias entre los dos marcos analíticos antes expuestos- para hacer frente a los cambios producidos y articular una institución ciudadana que incluya a los nuevos actores globales. Se fundamentan, por tanto, en la emergencia de nuevas localizaciones que posibilitan la formación de una ciudadanía fuera de los límites del Estado-Nación, que les llevan a contemplar la ciudadanía más allá de un estatus jurídico, primando las aspiraciones de grupos o sujetos colectivos globales, más allá del ámbito político formal. En cuanto la pertenencia social se ha flexibilizado, la ciudadanía hay que contemplarla desde la identidad y la diferencia. Pero como argumenta Turne (2007), esta ciudadanía no puede ser global, pues hasta que no exista un Estado global que defina derechos y obligaciones el uso del término ciudadanía global conduce a engaños. Por ello, la ciudadanía posnacional, es tanto una institución jurídica como una “experiencia vivida” en cuanto se amplía la concepción de la ciudadanía y ésta hace referencia tanto a los derechos ciudadanos, garantizados por el Estado-Nación, como otros aspectos relacionados con la formación de nuevas prácticas sociales y culturales, orientados en el respeto a los derechos humanos (Turner, 1997; Smith, 2003). Ahí es donde se plantean conceptos como ciudadanía cultural o ciudadanía cosmopolita.

Otros autores de la ciudadanía posnacional, defienden la concepción más próxima a la articulación de una ciudadanía global circunscrita en las nuevas instituciones interestatales o la necesidad de garantizar la ciudadanía por otras autoridades supranacionales como la Unión Europea (Soysal, 1997: 514), más próximas a las concepciones de Negri sobre la “ciudadanía global” en su libro *“El imperio”* (Zusman, 2001). Estos argumentan que, sólo a través de la formación de instituciones multinivel se puede hacer frente a los desafíos planteados por los nuevos actores emergentes en un contexto global y sólo bajo el amparo de estas instituciones puede la ciudadanía ser una herramienta analítica para entender la participación ciudadana efectiva. Un ejemplo de estas instituciones multinivel es la formación del Tribunal de Justicia de la Unión Europea que supone un mecanismo de defensa de los ciudadanos que trasciende los límites del Estado-Nación, e incluso los defiende contra éste en caso de vulnerar los derechos europeos. Este fue el caso de la sentencia que emite el TJUE el 17 de julio de 2014, por el cual se ha dictado Sentencia en el asunto C-169/14, Sánchez Morcillo/Abril García vs BBVA, la cual declara que la ley hipotecaria viola los derechos fundamentales de las personas y obliga al gobierno español a modificar la legislación. Todo este procedimiento se lleva a cabo gracias a la colaboración de la PAH (Plataforma de Afectados por la Hipoteca) y supone un claro ejemplo de como las reivindicaciones ciudadanas pueden trasladarse a ámbitos globales que trascienden los límites del Estado-Nación.

Pero, aunque este ejemplo pone de manifiesto los límites con los que se encuentra el Estado-

Nación y muestra la capacidad de actores colectivos para llevar sus reivindicaciones a instituciones globales, este ejemplo no se puede trasladar a todos los ámbitos que componen la ciudadanía, pues no todo el mundo tiene los conocimientos y las capacidades para recurrir a estas instancias globales y siguen rigiéndose por las normativas nacionales. Si bien hay un aspecto importante en este ejemplo, y es que se obliga a cambiar la legislación nacional española, adaptándola a la normativa europea. Ésto supone, como veremos más adelante una desnacionalización de ciertos componentes nacionales.

Estas teorías, en última instancia realizan una crítica a los postulados de Marshall sobre la ciudadanía social, en cuanto ésta se construyó a través de las instituciones nacionales que nacionalizaron la ciudadanía y construyeron fronteras de acceso en torno a la identidad nacional. Las fronteras sociales de acceso que imponía la ciudadanía social se mantuvieron sin grandes conflictos sociales durante los años de posguerra, cuando los procesos migratorios no articulaban redes transnacionales de comunidades convertidas en nuevos actores colectivos. En última instancia estos autores critican la idea de una ciudadanía construida a través de una identidad nacional que ya no aglutina al conjunto de actores dentro de un espacio nacional<sup>46</sup>.

Pero los teóricos de la posnacionalización de la ciudadanía han prestado menos atención a la ruptura de la otra gran identidad que guió el proyecto de Marshall, la clase social y en cómo la identidad nacional suponía un elemento de pertenencia común sobre las diferencias de clase. En este sentido el análisis de Wagner (1997) diferencia entre fronteras internas -la clase social- y fronteras externas -la nacionalidad- en la construcción del Proyecto de la Modernidad. Las teorías de la posnacionalización, aunque conectan de forma muy acertada la ciudadanía con la formación de nuevas identidades globales, centran su atención en lo que ellos denominan experiencias vividas, a fin de observar las redes y la formación de actores sociales globales (comunidades de inmigrantes, ONG globales, etc.), y desatienden el estudio de los mecanismos que llevan a distintos individuos a una pertenencia deficitaria que les priva de los principales mecanismos protectores construidos en la época keynesiana, así como las formas específicas que adoptan estos actores globales en contextos locales. Cuando lo hacen, se centran especialmente en la situación de los inmigrantes, a los cuales vinculan, de forma problemática, con empleos precarios, desatendiendo los procesos de estratificación locales que llevan no sólo a los inmigrantes a ocupar dichos puestos, sino también a otras categorías como jóvenes o mujeres, que se encuentran con diversas "fronteras sociales" en su

---

46 En este sentido podríamos decir que el territorio nacional se ha vuelto "reticular" o incluso "fluido"

acceso a un estatus de ciudadanía formal que todavía guarda un grado alto de dependencia con el Estado Nación.

### 3.2. HACÍA UN CIUDADANÍA ECONÓMICA PARCIALMENTE DESNACIONALIZADA

Como hemos argumentado la ciudadanía no se ha desvinculado del Estado-Nación. Éste sigue siendo el receptáculo de las demandas sociales, incluso para los nuevos actores globales, cuya participación política y reclamaciones pasan por el Estado-Nación (Smith, 2003). Esto no implica negar la influencia de los procesos de globalización, ya que el Estado-Nación ha sufrido cambios incuestionables, adaptándose a las nuevas lógicas de un sistema globalizado. En este sentido encontramos las propuestas de Saskia Sassen (2010) sobre la desnacionalización de ciertos elementos del Estado que se habían construido como nacionales y que tienen lugar dentro de los propios Estados-Nación. Es decir, lo que ocurre es que las instituciones y prácticas nacionales se están transformando mediante un proceso de adaptabilidad a una lógica global que suponen un proceso de desnacionalización para poder sobrevivir.

El problema de las teorías de la posnacionalización según Saskia Sassen está en que para analizar la globalización se centran únicamente en aquellos procesos que ocurren de manera manifiesta en la escala global, y circunscriben todos los fenómenos que ocurren en la escala nacional con su naturaleza nacional, pero como plantea Martuccelli, *"no todo es global (...) nada es ya exclusivamente local."* (Martuccelli, 2004: 55). No podemos contraponer lo global a lo nacional, tenemos que distinguir dos dinámicas que impulsan el proceso de globalización: la formación de procesos e instituciones propiamente globales, como la OIT o el FMI; y un segundo proceso que no corresponde necesariamente con la escala global en sí misma, pero forma parte de la globalización y que ocurre dentro de los territorios y dominios institucionales que podemos denominar Estados nación (Sassen, 2010: 23-24)<sup>47</sup>. El concepto de ciudadanía parcialmente desnacionalizada sitúa el análisis de la misma a partir de los efectos producidos por la globalización, pero que no necesariamente remiten a procesos e instituciones específicamente globales, sino que incluye aquellos elementos nacionales que se han transformado como consecuencia de una adaptabilidad de las instituciones nacionales a dinámicas globales. Estas dos dinámicas son las que conducen a Saskia Sassen a articular la noción de una ciudadanía parcialmente desnacionalizada. El concepto de ciudadanía parcialmente desnacionalizada sitúa el análisis de la misma a partir de los efectos producidos por la globalización, pero que no necesariamente remiten a procesos e instituciones

---

<sup>47</sup> Al estudiar la desnacionalización estudiamos las transformaciones de lo nacional bajo los efectos de la globalización y otras dinámicas que tienden a desestabilizar los significados nacionales.

específicamente globales, sino a aquellos elementos nacionales que se han transformado como consecuencia de una adaptabilidad de las instituciones nacionales a dinámicas globales.

Con el concepto de desnacionalización parcial se busca conceptualizar aquellos procesos que ocurren como consecuencia de lógicas organizativas globales, pero que siguen conectados al ámbito nacional. La ciudadanía sigue construyéndose dentro del ámbito institucional nacional, pero en la medida en que la globalización ha cambiado ciertas características de organización territorial nacional -tanto en materia de políticas públicas, como en las prácticas económicas- incluso cuando ciertos componentes de la ciudadanía permanecen centradas en el Estado-nación, estos componentes de la ciudadanía también se han transformado. Nuevos actores globales, ya sean económicos, o nuevos actores de la sociedad civil, se han instalado en las economías y prácticas institucionales nacionales y las han modificado.

En este sentido distinguimos dos procesos por medio de los cuales podemos hablar de una ciudadanía parcialmente desnacionalizada: la desnacionalización parcial de las políticas públicas y la desnacionalización parcial de la producción.

En cuanto a la desnacionalización parcial de las políticas públicas se producen como consecuencia del cambio en la legitimidad para articular políticas del bienestar, las cuales vienen tanto de organizaciones no gubernamentales, como el FMI y suponen una pérdida de legitimidad de la capacidad legislativa de los Estado nación, mediante la imposición de las denominadas políticas de austeridad que limitan el gasto público en sanidad, educación o políticas sociales (Sassen, 2015), como de instituciones Europeas. Un ejemplo que avala la hipótesis de la desnacionalización parcial de las políticas públicas es la articulación del Planes Nacionales de Acción contra la exclusión social a partir del Consejo Europeo reunido en Lisboa y Feria en marzo del 2000, que plantea un método abierto de coordinación. El método abierto de coordinación combina dos elementos: Por un lado los Estados tienen la competencia en materia de inclusión social, mediante Planes Nacionales de Acción con una vigencia de dos años, pero las instituciones europeas tienen un papel complementario de apoyo a las iniciativas desarrolladas por los propios Estados, fomentando tanto la cooperación entre los Estados miembros, como fomentando prácticas de convergencia que garanticen los principales objetivos de la Unión Europea (Subirats, 2004: 35). Así mientras que las principales estrategias se definen en el marco europeo, la realización efectiva depende de los Estados nación.

Por otra parte, distinguimos la desnacionalización parcial de la economía y la producción, es

este proceso el que vincula el análisis de la ciudadanía posnacional -límites del Estado nación- con la ciudadanía económica -procesos de estratificación en una Modernidad Globalizada y garantía de derechos económicos a través del Estado-. La desnacionalización de la producción local hacia un mercado global -siguiendo las contribuciones de la Paul Krugman y Masahisa Fujita (Fujita y Krugman, 2004; Krugman, 2009) que dieron lugar a las teorías de la «*New trade*» y «*New Economic Geography*»-, produce una mayor diferenciación sociocupacional entre territorios, ya que las ventajas comparativas se obtienen de la especialización en una parte de la producción, es decir en determinados sectores de actividad.<sup>48</sup> Estas ventajas comparativas se producen debido a dos procesos que dan lugar a una concentración geográfica de las actividades y a una divergencia regional: los rendimientos crecientes de las economías a escala, unidos a la reducción de los costes del transporte de las mercancías; así como a los efectos del establecimiento de economías de aglomeración, que se refiere a las externalidades positivas para la producción como consecuencia de la concentración de una misma actividad (Cardoso Cotelo y otros, 2015; Chang y otros, 2015). La relación entre estos territorios, además de implicar una relación de competencia por la atracción de capital extranjero, implica el establecimiento de relaciones sistémicas que vinculan unas ciudades con otras (Sassen, 2006) sin que dicha relación este mediatizada por el Estado nación. Esta vinculación entre lo global y lo local ha afectado a la evolución de las redes urbanas nacionales en función de su vinculación a la economía global (Escolano y Ortiz, 2007), lo que ha llevado a una especialización de las actividades económicas (Martin y Sunley, 1996), constituyéndose estructuras sociocupacionales diferenciadas y a distintas formas de desigualdades que condicionan el acceso a una ciudadanía integrada.

El proceso de globalización, por tanto, ha modificado las lógicas organizativas de los territorios. Las diferencias subnacionales se establecen como consecuencia de la conexión entre territorios, principalmente ciudades, que pasan a ser nodos de una red global<sup>49</sup>. La vinculación de estos nodos determina la especialización funcional de la actividad y la estructura productiva de los territorios subnacionales. La ciudad se constituye como el nuevo *locus* social para el estudio de los procesos de formación de la ciudadanía ya que en ella se se manifiestan las nuevas lógicas organizativas de los procesos de desigualdad (Villalón, 2013; Escolano y Ortiz, 2007), donde los procesos de desnacionalización cambian ciertas prácticas o condiciones sociales ya existentes.

---

48 Krugman (2009), a partir del caso de Gran Bretaña, analiza como las ventajas comparativas, en el comercio, de los países desarrollados a principios del siglo XX provenían de las diferencias con países lejanos y en vías de desarrollo, dando lugar a un comercio entre materias primas y productos manufacturados, a partir de la década de los ochenta estas ventajas se obtienen por la especialización en la producción que da lugar a un comercio entre productos manufacturados y entre países similares.

49 El concepto de "nodo" parte de la teoría del "espacio de flujos" desarrollada por Manuel Castells (1996: 2005a: 453-501)

Saskia Sassen presta menos atención a estos procesos estratificacionales en su análisis de la ciudadanía, pero lo hace a partir de su análisis de la formación de nuevas clases globales que, a diferencia de los teóricos de la posnacionalización, no corresponden únicamente con la formación de una clase cosmopolita dedicada a actividades relacionadas directamente con la economía global o a la formación de comunidades transnacionales de inmigrantes, sino que los procesos de desnacionalización también conforman nuevas clases asentadas en una estructura económica y política nacional.<sup>50</sup> Desde este punto de vista, podemos contemplar la formación de nuevas clases trabajadoras desfavorecidas<sup>51</sup> como un producto de la adaptabilidad de los territorios a la competitividad global. A diferencia de Saskia Sassen (2010; 2015), defendemos que, estas prácticas estratificacionales se articulan a partir de elementos locales, a través de su vinculación, tanto con la crisis del trabajo, como con los nuevos procesos de construcción de individualidades y subjetividades, en un contexto de inconsistencia posicional.

Esto implica el desarrollo de formas de estratificación localizadas en un contexto global que articulan distintas formas de pertenencia ciudadana, haciendo necesario un estudio que vincule un análisis macro estructural, que de cuenta de la vinculación de los territorios con la economía global y el establecimiento de una determinada estructura ocupacional, con un estudio del nivel meso social, en la que dichos procesos estructurales adquieren formas de estratificación localizadas por la influencia de aspectos sociohistóricos socialmente situados. A diferencia de la ciudadanía social el perfil de la exclusión de una ciudadanía integrada es más complejo y se articula a partir, tanto de elementos globales, con la formación de nuevas estructuras ocupacionales, como de elementos nacionales, sistemas de protección social y de elementos culturales e históricos locales, que adoptan un papel estructurante en los procesos de desigualdad (vid. Tilly, 2000), estableciéndose distintas «fronteras sociales» en el acceso a una ciudadanía sustantiva.

---

50 Saskia Sassen (2010: 374-381) plantea la existencia de cuatro clases globales: la primera se centra en un nuevo estrato conformado por profesionales y ejecutivos globales; la segunda se trata de redes transnacionales de funcionariado público de distintos países; la tercera está compuesta de activistas que incluyen ciertos sectores de la sociedad civil; y la última está compuesta principalmente por trabajadores desfavorecidos con escasos recursos, en los que incluye a los inmigrantes. Lo más importante de esta tipología es que la formación de nuevas clases globales no corresponde con el cosmopolitismo, ni siquiera con las actividades más visibles de la economía global. De esta forma, podemos derivar de su análisis que las clases más desfavorecidas están relacionadas tanto con los nuevos procesos de migración, como con actores locales que han visto como se modifican sus condiciones de existencia como consecuencia de lógicas organizativas globales.

51 Con nuevas clases trabajadoras desfavorecidas me refiero o bien a aquellas ocupaciones derivadas de procesos globales, tales como servicios personales a las nuevas clases cosmopolitas, o bien a la transformación de viejas actividades, por ejemplo de manufactura, que bajo la lógica de la competitividad global han modificado su características, constituyéndose en actividades más precarias que en la Modernidad Organizada bajo la lógica protectora keynesiana.



Aunque Saskia Sassen (2010), presta poca atención a los procesos de estratificación en el análisis de la ciudadanía, del mismo se deriva un marco analítico similar al de Castel (1997), en la que muchas personas acumulan derechos parciales y con frecuencia contingentes, que articulan formas ciudadanas flexibles, similares al marco analítico centro-periferia que también adoptan los teóricos de la ciudadanía económica antes descrito.

La argumentación expuesta hasta ahora, nos lleva a plantear la noción de una «ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada», debido principalmente a que el acceso a una ciudadanía integrada no puede desvincularse de la relación entre individuo y Estado, ya que en cuanto estatus que establece derechos, sigue centrada en una lógica de solidaridad orgánica sobre la base de un sistema de protección contributivo a partir de una inserción laboral formal. De esta forma la incorporación en la ciudadanía pasa por la participación en un espacio económico nacional parcialmente desnacionalizado donde se establecen distintos límites para la participación en el mismo, en función de los condicionantes culturales e históricos, dando lugar a distintos perfiles de la estratificación social incluso en territorios con una estructura sociocupacional similar. El estudio de estos procesos sociales es posible gracias a la concepción de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada que vincula los fenómenos de desnacionalización de la ciudadanía con los procesos estratificacionales de la economía global, lo cual nos permite establecer un nexo de unión entre las teorías centradas en los procesos de exclusión social y la literatura centrada en los cambios del Estado nación. Por otra parte nos permite relacionar las tres dimensiones de la ciudadanía –siguiendo la propuesta de Tezanos (2008)– en la Modernidad Globalizada es decir, las desigualdades y los nuevos perfiles de la estratificación social, los cambios en las relaciones laborales y la propia concepción de la democracia.

El estudio de la ciudadanía en la Modernidad Globalizada implican situarse en varios niveles de análisis, estudiando: tanto los procesos de globalización y sus efectos dentro de los propios estados nación, que llevan a la modificación de las principales instituciones ciudadanas; las diferencias sociocupacionales entre espacios subnacionales; como los procesos de estratificación locales que condicionan un acceso diferenciado a la ciudadanía, en función de las características culturales e históricas. El marco desarrollado por los teóricos de la posnacionalización no puede dar cuenta de estos procesos, mientras que sí lo hace nuestra propuesta.

El concepto de ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, como hemos visto, está vinculada a la propuesta de Saskia Sassen. El análisis de Sassen sobre la ciudadanía se centra especialmente en la relación entre Sujetos, Estado y Derecho (Sassen, 2010: 350), con el concepto

de desnacionalización hace referencia a los procesos que modifican las prácticas y políticas nacionales a través del establecimiento de nuevas lógicas sistémicas que surgen por la globalización económica (Sassen, 2015: 238). Esto le lleva al establecimiento de una tipología de clases globales, derivada de la adaptabilidad de los territorios al contexto global pero, de la misma forma que los teóricos de la posnacionalización, no atiende al carácter específico que adoptan en diversos contextos locales, centrándose exclusivamente en un nivel de análisis macro. A diferencia de Sassen, el concepto de ciudadanía «económica» parcialmente desnacionalizada nos permite relacionar dichos procesos con prácticas estratificacionales globales localmente situadas. Esto ofrece distintas ventajas analíticas, entre las que destacamos dos: nos permite superar la problemática entre el establecimiento de empleos precarios y la formación de nuevas clases trabajadoras y su vinculación con los nuevos colectivos de inmigrantes. Permite, además, un análisis de los actuales procesos de acceso a la ciudadanía, histórica y culturalmente situados. Es decir, implica relacionar los procesos de estratificación con otras variables como el género, la edad o el nivel de estudios. Y, además, con la significación que éstas adquieren en distintos contextos. Si bien estos contextos están caracterizados por una inconsistencia posicional que lleva a que estas distinciones sociales adquieran un papel estructurante dentro de las desigualdades intraposicionales en las empresas (que es lo que se demostrará en esta tesis); Con lo cual, se puede llegar a diferenciar analítica y empíricamente distintos modelos en contextos locales de integración ciudadana en función tanto de su vinculación con la economía global, como de los elementos locales que influyen en el proceso de estratificación.

Como veremos el acceso a esta ciudadanía viene determinada por el acceso y posicionamiento dentro de diversas organizaciones sociales básicas: Empresa, Estado y Familia. El acceso y posicionamiento dentro de estas organizaciones, supone la consecución de distintos grados de ciudadanía, funcionando como un acceso instrumental para la consecución de una ciudadanía sustantiva “económica” y que nos hace distinguir distintos posicionamientos dentro del continuo que va desde la plena exclusión a la plena integración.

A modo de conclusión, podemos afirmar que, analizar la ciudadanía en una Modernidad Globalizada implica plantearse la manera en la que se ha construido y ha cambiado este concepto. El paso de una Modernidad Organizada a una Modernidad Globalizada ha puesto en cuestión la concepción de la ciudadanía social construida desde el final de la Segunda Guerra Mundial, haciendo necesario establecer nuevos marcos conceptuales sobre los que pensar la pertenencia

social integrada. El concepto de una "ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada" sirve de nexo de unión entre las teorías de la posnacionalización, centradas en los límites del Estado-Nación para asegurar una ciudadanía en un contexto global -que desatiende los procesos de estratificación que cuestionan el acceso a un estatus formal de la ciudadanía en cuanto derechos que garantizan una pertenencia integrada- y las teorías de la ciudadanía económica centradas en procesos estratificacionales y desigualdad -que desatienden la formación de nuevos actores globales-. Esto hace necesario nuevos principios de acción por parte de los Estados a fin de garantizar derechos económicos mínimos que no se conseguirán por medio del establecimiento de una ciudadanía societaria o relacional y donde las fronteras de acceso a la plena condición ciudadana se articularán localmente a partir de elementos globales.

TERCER APARTADO: DIFERENCIAS  
CATEGORIALES EN EL ACCESO A UNA  
CIUDADANÍA ECONÓMICA PARCIALMENTE  
DESNACIONALIZADA

Hasta ahora, hemos contextualizado nuestro objeto de investigación, y hemos presentado, algunas de las ideas que orientan nuestro marco analítico, que conviene recordar: Primero, en los actuales procesos de exclusión social categorial de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, cobra un papel relevante el nivel de análisis meso social; segundo, este nivel de análisis ha estado dominado por las diferencias y relaciones que adquieren las distinciones intralaborales, si bien es posible introducir el papel estructurante que adquieren las distinciones categoriales externas a la organización dentro de lo que hemos denominado «teoría organizativa de las desigualdades», contemplando las dichas distinciones como elementos estructurantes de la acción.

En este capítulo vamos a analizar, a través de la explotación estadística de la EPA, cómo se ha modificado el perfil de la exclusión laboral y de las fronteras sociales de acceso que determinan un posicionamiento integrado en el mercado laboral. De esta forma, revisaremos la capacidad explicativa de las teorías centradas únicamente en las distinciones laborales internas, y sus errores, con el fin de comprender hacia donde debe ir la investigación.

El análisis de la exclusión a nivel meso ha estado dominado por la importancia de las distinciones laborales intralaborales. El análisis a nivel meso no puede desprenderse de dichas distinciones, ya que son las que, en última instancia, definen las posiciones a las cuales se les atribuye recursos diferenciados que originan la desigualdad. Incluso autores como Tilly, conceden un papel estructurante a las distinciones internas, ya que éstas cumplen una función dentro de la empresa, siendo las categorías externas utilizadas para mantener el orden establecido.<sup>52</sup> Pero, los cambios en los riesgos de exclusión social, derivados del posicionamiento en el mercado laboral y el cambio en su perfil, no pueden explicarse únicamente por las distinciones intralaborales. Si bien es cierto que, las tasas de desempleo aumentan en mayor medida en aquellos sectores de población caracterizados por tener una relación laboral precaria, especialmente caracterizada por una mayor temporalidad, como los jóvenes, esto no explica por qué se encuentran en dicho posicionamiento.

---

52 Wright (1999) argumenta que el análisis de Tilly, más que de un análisis relacional se trata de un estructuralismo combinatorio, con un fuerte componente funcionalista, donde se mezclan teorías micro-macro y macro-micro. En este análisis las desigualdades se originan por relaciones socialmente estructuradas como soluciones a problemas generados por el propio sistema, de esta forma las categorías sociales en la estructuración de las desigualdades sólo ocurre a fin de preservar una lógica sistémica. Si bien, el autor se confunde al interpretar que la estructura es la que determina la acción de los individuos a través de la cual se utilizan las categorías sociales como meras disposiciones estructuradas. El uso de las categorías no responde a aspectos funcionales de la estructura social -que si condiciona las relaciones entre distintos actores pero no la determina- sino a la resolución de determinados conflictos entre grupos, para la consecución de sus objetivos -explotación y acaparamiento de oportunidades- que tienen lugar en la relación misma entre categorías. Esto sitúa el análisis, más que en un estructuralfuncionalismo, en un funcionalismo-estructuralista más próximo a la concepción de la teoría de sistemas de Luhmann -para ver la diferencia entre estructural-funcionalismo y funcionalismo estructuralista ver (Luhmann, 2005)-, donde la acción tiene lugar en las relaciones socialmente condicionadas, pero que atiende a la consecución de una función de los grupos, donde tiene cabida el estudio de las “lógicas de acción”.

Para observar los mayores o menores riesgos de exclusión en el mercado laboral, y ver si estos dependen de una utilización cultural o simplemente atienden a lógicas organizativas de las empresas, no podemos centrarnos únicamente en la evolución de las tasas de paro, o el porcentaje de ocupados en un determinado sector, más cuando sostenemos que la evolución de estos indicadores dependen del posicionamiento previo dentro de las empresas. De esta forma, también tenemos que atender a la evolución de las nuevas contrataciones y el porcentaje que representan las distintas categorías dentro de dichas contrataciones, los cuales por cierto, se han visto fuertemente modificados durante la crisis. Para sostener que se están construyendo mayores fronteras sociales en torno a una determinada categoría, como pueden ser los jóvenes, tendremos que observar, no solamente un aumento en sus tasas de paro, o un descenso en el porcentaje que representan éstos dentro de los ocupados, sino que también tendremos que observar un descenso en el porcentaje que representan dentro de las nuevas contrataciones.

Adelantándonos al análisis de los datos, mi hipótesis de trabajo origina consideraba que, las consecuencias de la crisis, ha afectado a todos los sectores de población, como consecuencia de la destrucción de empleo, si bien de forma diferenciada, como consecuencia de las mayores protecciones que otorga un régimen laboral fuertemente dualizado (Polavieja, 2003; Felgueroso, 2012; Ruesga y otros, 2013; Vaughan-Whitehead 2011; 2012). De esta forma, en aquellos sectores de población más afectados por la consecuencia de la crisis, como la población joven, menores de treinta años, se reduce su presencia porcentual, como un efecto de dicho régimen, sin que por ello, se vea afectado el porcentaje que representan en las nuevas contrataciones. La población mayor de 45 años, aumentaría su presencia, el porcentaje total de ocupados, como consecuencia menores despidos, pero no de nuevas contrataciones. Sin embargo, en este último sector, aumenta el porcentaje que representan dentro de las nuevas contrataciones, sin que su tasa de paro lo hagan en mayor medida que la de los jóvenes. Esto se debe a un uso cultural de las categorías de edad que determinan los procesos de selección, y una estructuración previa de unos y otros en el mercado laboral. De esta forma, sin negar el efecto de los tipos del tipo de contrato, el análisis, que plantea analizar los riesgos de exclusión social, tiene que completarse con el estudio de la utilización de las categorías en los procesos de selección. Para llevar a cabo este análisis partimos de los siguientes supuestos:

- Concebimos las empresas como organizaciones. Es decir, como un conjunto de relaciones

donde se definen un orden mediante de la toma de decisiones de los actores que la componen. Este orden se establece a través de cinco elementos: la pertenencia, las jerarquías, las normas, los controles y las sanciones (Ahrne y Brunsson, 2009). Con esta definición, podemos entender las formas de categorización social como elementos que utilizan las organizaciones para establecer cierres o fronteras sociales, en cuanto a la pertenencia, las jerarquías, las normas, los controles y las sanciones.

- Estas decisiones están orientadas tanto por los criterios de racionalidad instrumental de cada organización, en función de su modo de desarrollo o trabajo socialmente valorado,<sup>53</sup> de forma que, empresas dedicadas a un mismo sector de actividad imponen fronteras sociales similares, así como por elementos culturales externos a cada empresa, en una suerte de racionalidad cultural. No podemos contemplar las empresas como organizaciones abstractas y autorreguladas que, establecen fronteras, únicamente atendiendo a criterios de racionalidad instrumental, sino que están influidas por la cultura y las convenciones del contexto sociohistórico donde operan (Alonso, 2009: 24-28), y donde las decisiones que determinan los procesos de selección (decisiones en torno a la pertenencia, y posicionamiento dentro de la misma), las toman actores concretos, capaces de transportar esquemas de comportamiento de otras organizaciones y estructuras sociales, donde están posicionados (Vid. Sewell 1992; Lahire, 2004).

Estos dos supuestos nos conducen a plantearnos, aquellas teorías que, centradas en un nivel de análisis meso, centran la explicación de las desigualdades laborales, únicamente en la posición ocupada y las diferencias intralaborales, sin abordar el efecto estructurante de distinciones extralaborales, lo cual nos conduce a plantearnos: ¿qué importancia tienen las concepciones categoriales en los procesos de selección y estructuración del mercado de trabajo? ¿Se pueden analizar los cambios en el perfil de la exclusión atendiendo únicamente al posicionamiento previo dentro del mercado laboral? ¿adquieren el mismo valor, y por tanto el mismo uso las distintas categorías sociales dependiendo del territorio? ¿y en función de distintas ramas de actividad? ¿La crisis económica iniciada en el año 2007 ha modificado las fronteras sociales en el acceso al mercado de trabajo? Ante estas preguntas planteamos tres hipótesis:

1<sup>a</sup>- Las concepciones culturales de las distintas categorías sociales adquieren un valor determinado en función del contexto sociocultural donde actúan. Estas concepciones están influidas

---

53 Manuel Castells (1996: 2005a: 46) define el modo de desarrollo como "los dispositivos tecnológicos mediante los cuales el trabajo actúa sobre la materia para generar el producto, determinando en definitiva la cuantía y la calidad del excedente. Cada modo de desarrollo se define por el elemento que es fundamental para fomentar la productividad en el proceso de producción."

tanto por las concepciones y convenciones culturales del contexto sociohistórico de la sociedad local donde se establece la empresa, así como por el trabajo socialmente valorado de la misma, que otorga a las distintas categorías un valor performativo. Este valor performativo hace que las distinciones sean objetivadas<sup>54</sup>, en función tanto de la sociedad local, así como del ámbito de actividad de las distintas empresas, en una mezcla de racionalidad instrumental y cultural.

2ª- Las diferencias territoriales en la construcción de fronteras sociales, en sociedades o grupos, donde se establece una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, se establecen en función de la vinculación a la economía global. De esta forma sostenemos que, en un territorio caracterizado por una mayor vinculación a la economía global establecerá mayores fronteras en torno a elementos de diferenciación como el nivel formativo, mientras que, en una economía caracterizada por una menor vinculación a la economía global, donde además los procesos de innovación en los procesos de organización del sistema productivo son menores, los elementos a través de los cuales se construyen mayores fronteras están más relacionados con las categorías que tradicionalmente han ocupado el mercado de trabajo, por lo que los principales elementos distintivos son el género y la edad. De confirmarse esta hipótesis, nos lleva a una pregunta para la que todavía no tenemos respuesta, y que orientara gran parte de la argumentación ¿estas diferencias territoriales están influidas únicamente por el tipo de estructura socio-económica de los distintos territorios, o en cada territorio, un mismo tipo de actividad establece fronteras sociales diferenciadas? Al final del capítulo intentaremos esbozar una respuesta que, orientara la investigación posterior.

3ª- La tercera, más que una hipótesis, es una modificación de las anteriores preguntas, necesaria por el efecto de la crisis. Esta modificación está relacionada con cómo la crisis ha modificado el espacio de la exclusión,<sup>55</sup> que no conduce a plantearnos ¿cómo ha afectado la crisis a las situaciones de las personas juzgadas por las distintas categorías objeto de análisis? Si sostenemos que en cada territorio y en cada sector de actividad se construyen fronteras sociales diferenciadas, también tenemos que fijarnos en cómo estas fronteras se han modificado con el transcurso de la crisis. De esta forma sostenemos que, la crisis ha producido un cambio en las fronteras sociales, pero dicho cambio depende del grado de sedimentación de las divisiones que se

---

54 Se utiliza el término «objetivadas» y no «objetivas», porque con el hacemos referencia a aquel proceso por medio del cual determinadas distinciones objetivas adquieren un valor de diferenciación y no otras, como el color de ojos.

55 Este espacio se ha ampliado como consecuencia de la destrucción de empleo y el aumento de la precariedad. Este aumento, como sostienen diversos estudios (Castel, 2014, FOESSA, 2014), ha producido que la exclusión social afecte cada vez a más sectores de población, incluidos sectores de capas medias que, con anterioridad habían tenido una relación laboral que les situaba en posiciones integradas.



establecen en torno a las mismas. Algunas están fuertemente sedimentadas como las producidas en torno al género y estas divisiones actúan bajo lógicas de reproducción así, si bien se produce cierta convergencia en las tasas de paro, la temporalidad y otros indicadores, esto se debe en mayor medida al impacto de la crisis económica sobre sectores fuertemente masculinizados, por lo que es de esperar que, en un periodo de crecimiento económico y generación de empleo, las diferencias entre hombres y mujeres reaparezcan, especialmente en el acceso. Mientras que otras, como el nivel formativo, tiendan, no solamente por el efecto de la crisis pero si impulsado por ésta, a constituirse como un fuerte elemento de diferenciación.

La confirmación de estas hipótesis, especialmente de que, determinadas categorías reestablezcan sus ventajas competitivas en el acceso al mercado de trabajo, en comparación a otras categorías, con el aumento de las nuevas contrataciones después de un periodo de pérdida de empleo como el vivido, nos llevan a plantearnos ¿las nuevas inserciones en el mercado laboral se producirán en las mismas condiciones que en la época previa a la crisis? ¿determinadas categorías a pesar de seguir, en términos comparativos, mejor posicionados -incluso mejorando- respecto otros sectores de población, no se habrán visto inmersos en nuevos procesos de precarización?

De confirmarse la extensión de la precariedad y el riesgo de las relaciones de formas de exclusión laboral a sectores de población antes no afectados por ésta, podemos contemplarlo de dos formas: o bien como una intensificación de una dinámica que viene produciéndose desde la década de los años ochenta; o contemplarlo como un cambio en el modelo laboral, en cuanto la extensión de los riesgos nos obligan a desmontar ciertos solapamientos de un modelo previo a la crisis, en el cual se asociaba precariedad a ciertas categorías como jóvenes, mujeres, o personas con una cualificación baja. Esta última postura teórica, implica una ruptura definitiva con el modelo instaurado en una sociedad salarial, sumergiéndonos en un modelo caracterizado por el riesgo y la contingencia.<sup>56</sup>

Dicha ruptura tiene diversas implicaciones teóricas y metodológicas; cambia la forma en la que tenemos que abordar los procesos de exclusión social y laboral. Hasta ahora la literatura sobre la exclusión social, se ha centrado en un modelo explicativo sustentado en un ideal de inserción o inclusión ciudadana, definido a partir de una relación salarial estable, duradera, y que proporciona derechos. De esta forma, la exclusión del ámbito laboral es definida, de una u otra forma, como toda

---

56 La sociedad salarial se rompió en los años setenta y los años ochenta, si bien sus efectos no desaparecieron. La dualidad del mercado, laboral, puede interpretarse como las diferencias entre un sector todavía vinculado a ese modelo salarial y otro sector afectado por los riesgos de una nueva economía caracterizada por la flexibilidad y la contingencia. El cambio señalado de modelo, eliminaría dichas diferencias eliminando los residuos del modelo anterior.

aquella situación que no implica una relación laboral establecida sobre un contrato indefinido, dentro de las cuales podemos distinguir distintos grados: desde aquellas personas afectas por situaciones de paro de larga duración, hasta personas con un contrato temporal o con una jornada parcial. Este modelo sigue siendo explicativo de las situaciones de exclusión social, pues implica más dificultades para poder llevar a cabo una vida autónoma, que aquellas situaciones que, siguiendo la lógica de la sociedad salarial, podemos definir como normalizada. Además, este modelo es el que utilizamos en esta investigación, especialmente en éste capítulo pero, después de veinte años,<sup>57</sup> conviene reflexionar sobre las potencialidades y límites del mismo. Y es que, aunque estuviésemos ante un cambio de modelo, y todos los sectores de población se encaminase, en mayor o menor medida, a mayores situaciones de riesgo y contingencia, no todos tenemos las mismas oportunidades laborales, ni en la (re)incorporación en el mercado laboral, ni los mismos riesgos de expulsión, aún manteniendo un mismo tipo de contrato laboral.

---

57 Desde las clásicas concepciones de Hilary Silver y Robert Castel en la década de los noventa (ver capítulo 1)

## CAPITULO 4: MEDICIÓN DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA

En este capítulo definiremos una metodología que nos permita poner a prueba nuestras hipótesis sobre datos empíricos. Esta metodología tiene que permitirnos observar empíricamente la evolución de las fronteras sociales que determinan los procesos de selección en territorios con distinta vinculación a la economía global. Por otra parte, tenemos que observar si la construcción diferenciada de fronteras sociales en distintos territorios están influidas únicamente por el establecimiento de estructuras ocupacionales diferenciadas o si en un mismo sector de actividad se construyen fronteras sociales diferenciadas en cada territorio.

Para la consecución de estos objetivos no solamente tenemos que definir los criterios con los cuales establecer una medida que nos permita medir los riesgos de exclusión social. También tenemos que definir los criterios por medio de los cuales vamos a establecer el grado de vinculación con la economía global. Por otra parte, dado que pretendemos medir el establecimiento de fronteras al mercado laboral hay que elegir una técnica de análisis que nos permita observar las dificultades de acceso a una posición integrada dentro del mercado laboral que tienen las personas en función de sus atributos categoriales.

Para ello, dividiremos este capítulo en dos apartados. En el primer apartado definiremos aquellos puntos de discusión necesarios para poder llevar a cabo este análisis. En el segundo apartado expondremos la realización concreta de dicho análisis de acuerdo a los datos disponibles y las dificultades encontradas.

### 4.1. ASPECTOS PREVIOS PARA EL ESTABLECIMIENTO DE UN ANÁLISIS EMPÍRICO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA

En este apartado estableceremos y discutiremos aquellos puntos necesarios para llevar a cabo un análisis empírico. Este análisis tiene que ser capaz de analizar y explicar la evolución de las fronteras sociales que determinan los procesos de selección en ámbitos territoriales con distinta vinculación a la economía global. La forma concreta de realizar dicho análisis requiere una discusión previa sobre las herramientas científicas disponibles para su realización a fin de establecer aquellas que mejor se ajusten a nuestros propósitos, permitiendonos poner a prueba nuestras hipótesis de partida. Para la consecución de estos objetivos tenemos que resolver previamente tres puntos:

1- Medir y comparar los riesgos de exclusión social y desigualdad categorial en una Modernidad Globalizada requiere definir en función de qué variables tenemos que comparar el establecimiento de fronteras sociales a través de nuestras unidades de observación (población activa de 16 a 65 años). Estas variables, por tanto, tienen que permitirnos comparar los distintos riesgos de exclusión social categorial tanto en territorios con distinta vinculación a la economía global, como entre distintas actividades económicas. Estas variables son dos: una variable territorial, que nos permita distinguir entre territorios con distinta vinculación a la economía global; y segundo, una variable que nos permita agrupar sectores de actividad similares. La definición de estas dos variables nos permitirá comprobar si las fronteras sociales y su evolución dependen únicamente del establecimiento de estructuras socio-ocupacionales diferenciadas o un mismo tipo de actividad determina fronteras diferenciadas en cada territorio.

2- El primer punto nos sirve para establecer dónde hay que poner el foco de atención en el análisis de la exclusión social en el contexto de una Modernidad Globalizada. Pero no nos sirve para establecer una unidad de medida sobre la cual medir los procesos de exclusión y de desigualdad social. Es decir, es necesario establecer una definición operativa del concepto con la cual poder medir los riesgos de exclusión social a través de la construcción de índices.

El estudio empírico sobre la exclusión social en sociología ha estado dominado por la concepción de Robert Castel (1997). Estos estudios bajo una concepción multidimensional del fenómeno han dado lugar al establecimiento de diversos índices compuestos. Estos índices agrupan en una única unidad de medida varios indicadores (Raya, 2007; Laparra y otros, 2008; Sarasa y Sales, 2007). Aunque estos índices han proporcionado buena información sobre los procesos de exclusión social no se ajustan a nuestros propósitos; medir los riesgos en el acceso a una determinada posición dentro del mercado laboral. Por esta razón, en este apartado propondremos la necesidad de avanzar hacia la construcción de nuevos índices que contemplen la exclusión social desde distintas perspectivas.

3- La construcción de un índice, especialmente de un índice compuesto, y su evolución a lo largo del tiempo sirve para observar el cambio de fronteras sociales en el acceso al mercado laboral. Sin embargo, la observación de su evolución por si sola nos proporciona una unidad de medida poco fiable con la cual comparar los riesgos de exclusión categorial en distintos territorios y tipos de actividad económica. Esta falta de fiabilidad la situamos en dos aspectos: primero, no nos

permite obtener una unidad de medida de los riesgos con la cual poder observar la importancia que adquieren los distintos atributos categoriales definidos en torno al género, edad, nivel formativo o nacionalidad en distintos territorios y sectores de actividad; y segundo, dada la coyuntura histórica actual donde se produce un aumento generalizado de los riesgos de exclusión necesitamos utilizar una técnica que nos indique qué categorías han aumentado sus posibilidades de inserción respecto de otras, aún con un aumento de sus riesgos de exclusión. Es decir, hay que preguntarse con qué herramienta/técnica estadística podemos analizar los índices compuestos obtenidos que nos proporcione información sobre los riesgos categoriales de exclusión.

La discusión de estos tres puntos nos permite establecer una línea metodológica apropiada para observar la evolución de los riesgos de exclusión social categorial en el contexto de una Modernidad Globalizada. La evolución de estos riesgos se puede llevar a cabo a través de su medición estadística mediante la construcción de una unidad de medida (índices compuestos) que nos indique los riesgos de exclusión social. Estos índices pueden ser analizados por medio de distintas técnicas estadísticas que aplicadas a los distintos territorios y sectores de actividad nos permitirá observar distintos modelos de estratificación. Y, además nos permitirá observar si estos modelos de estratificación diferenciados se establecen por una utilización cultural de las categorías sociales externas a la empresas.

Esta propuesta pretende avanzar hacia nuevas formas de medición de la exclusión social que midan las fronteras de acceso a distintas posiciones de integración dentro del mercado laboral. Pero también pretende construir una metodología que nos permita comparar distintos modelos de exclusión social en el marco de una Modernidad Globalizada y las nuevas formas en las que se establece el acceso a la ciudadanía.

#### *4.1.1. Ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada y criterios para llevar a cabo su comparación*

Llevar a cabo una comparación de distintos modelos territoriales de exclusión social, en el acceso a una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada nos lleva a establecer aquellos criterios por medio de los cuales podemos decir que un territorio tiene una determinada vinculación con la economía global. Por otra parte, tenemos que establecer aquellos criterios que nos permitan comparar si en aquellas empresas dedicadas a un mismo tipo de actividad, se construyen fronteras diferenciadas en función del territorio donde se establecen.

La medición del grado de vinculación de un territorio a la economía global se puede realizar de diversas formas, como la medición del establecimiento de empresas multinacionales en un mercado local (Allard Neuman, 2007) o calcular el número de importaciones y exportaciones. Sin embargo, estas propuestas no nos indican si se establecen estructuras ocupacionales diferenciadas. Una forma especialmente útil para comparar la vinculación de distintos territorios subnacionales de acuerdo a nuestros objetivos es la propuesta de Serverino Escolano, Jorge Ortiz y Rodrigo Moreno (2007). Estos autores sostienen que la medición del grado de vinculación se puede realizar de forma indirecta a través de la medición de la estructura ocupacional de cada territorio, bajo el supuesto de que el grado de vinculación determina la concentración de actividades, agrupadas en ramas de actividad.

Por ramas de actividad aludimos a una clasificación que agrupa distintos sectores de actividad. Siguiendo la propuesta de Serverino Escolano, Jorge Ortiz y Rodrigo Moreno (2007), las ramas de actividad se adaptan mejor a la realidad funcional del sistema productivo en el actual contexto que la distinción entre sectores de actividad. Este contexto está caracterizado por una economía global interconectada -donde se establecen conexiones entre territorios que funcionan como nodos de una red, donde cada nodo establece mayores o menores grados de densidad en su conexión a dicha economía global- que la división entre sectores económicos. De esta forma, en el contexto de una Modernidad Globalizada se produce una reconfiguración de la estructura sociocupacional en los distintos territorios. Ésta se produce en mayor medida como consecuencia de las conexiones funcionales que sectoriales. Como puede derivarse de las teorías ya señaladas de la nueva geografía económica (Fujita y Krugman, 2004; Krugman, 2009; Chang y otros, 2015; Cardoso Cotelo y otros, 2015). De esta forma, el establecimiento de una determinada estructura sociocupacional en territorios vinculados a la economía global se establece en función de las ventajas agregadas de la concentración de demanda, especialmente de la demanda de servicios por parte de las empresas. Los territorios no vinculados a la economía global centran sus ventajas competitivas en los procesos de desregulación, como el abaratamiento del factor productivo. Es decir en la oferta (Alonso Domínguez, 2011).

Esta división funcional es la que lleva a Escolano, Ortiz y Moreno (2007) a distinguir entre: la rama de producción, la rama de intermediación y la rama de reproducción. La rama de la producción tiene una mayor presencia en aquellos territorios donde se produce una menor conexión con la economía global, y es que en éstos las empresas encuentran una mayor ventaja competitiva al localizar sus actividades productivas a un menor costo. La segunda rama es la de intermediación,

ésta tiene una mayor presencia en los territorios vinculados a la economía global, ya que dentro de esta rama se concentran actividades relacionadas especialmente con los servicios prestados a empresas, donde, a pesar de los mayores costes derivados del factor productivo (tanto recursos humanos, como inmuebles, etc) encuentran sus ventajas competitivas en la instauración de una mayor demanda. La tercera rama está relacionada con las actividades de la administración pública, fundamentalmente. Aunque actividades específicas de esta rama pueden tener una mayor presencia en unos territorios que en otros, las diferencias entre estos no son muy significativas y son dependientes de un agente externo al mercado como es el Estado.

Esta propuesta, que agrupa distintos sectores de actividad en ramas funcionales de actividad también nos sirve para definir la segunda variable a través de la cual realizar la comparación. Ésta es definir tipos de actividad que debido al trabajo socialmente valorado determina distintas fronteras de acceso. Esta propuesta nos sirve para este objetivo, ya que supone agrupar los sectores de actividad reduciendo la información. Es decir, sin tener que recurrir a comparar cada sector específico haciendo operativa la comparación entre distintos tipos de actividad económica.

Sin embargo, la clasificación de estas ramas de actividad plantea un problema, y es que bajo el rótulo de rama de intermediación agrupa actividades muy diferenciadas. De esta forma, en la rama de la intermediación consideramos necesario distinguir dos ramas diferenciadas. Esta distinción es congruente con los estudios teóricos de André Gorz,<sup>58</sup> así como de los estudios de Sassen (2006). Ambos, partiendo de postulados teóricos distintos, sostienen que desde la década de los ochenta y la década de los noventa se está produciendo un aumento de la dualidad en las actividades de servicios, que corresponden con lo que Gorz denominó “trabajadores de nuevo tipo” y nueva clase de “servidumbre”, o con lo que podemos conceptualizar como trabajadores de servicios a las empresas y trabajadores de servicio a las personas. Según Sassen estas diferencias son más fuertes en aquellas ciudades con una fuerte vinculación a la economía global: “la ciudad global”. El principal elemento distintivo en esta división es el nivel formativo, lo que nos ha conducido a dividir la rama de la intermediación en Intermediación servicios especializados (tanto a empresas, como actividades dependientes de la administración pública) e intermediación de servicios a las personas.

Esta clasificación nos permite observar de forma indirecta la vinculación a la economía

---

58 Adré Gorz (1995) sostiene que se establece una nueva clase de servidumbre, pues la contratación del servicio a las personas, como puede ser el trabajo doméstico, siempre se establece bajo una lógica de análisis de tiempos, en la cual, sostienen que la nueva clase productiva, solamente contratara estos trabajos reproductivos si, el coste por una hora que les supone contratar este tipo de servicios es inferior a una hora de su propio trabajo.

global, pudiendo distinguir entre territorios con distinto tipo de vinculación donde se establecerán distintas fronteras sociales en el acceso al mercado laboral. Por tanto, esta clasificación nos sirve para seleccionar aquellos casos sobre los cuales realizar un análisis comparativo de casos diferenciados en su vinculación a la economía global.

Por otra parte, la clasificación de los sectores de actividad en distintas ramas nos sirve para determinar si actividades económicas similares establecen las mismas fronteras de acceso en distintos territorios. Es decir, si se establece un uso cultural diferenciado de las categorías sociales en los procesos de selección en distintos territorios.

#### *4.1.2. Medición de la exclusión y la desigualdad social*

El estudio sociológico de la exclusión social necesita manejar un concepto operativo del mismo a fin de realizar un trabajo empírico. Como se ha señalado, el concepto de exclusión social puede ser abordado desde distintas perspectivas teóricas. Cada una de ellas ha utilizado distintos índices e indicadores para medir los riesgos de exclusión. No hay índices o indicadores mejores o peores, sino útiles o no.

Para llegar a la elección de un índice o indicadores de la exclusión social hay que discutir algunas de las principales medidas utilizadas para medir los riesgos de exclusión social a fin de llegar a una propuesta coherente con uno de nuestros principales presupuestos teóricos. Éste es: las organizaciones en cuanto conjunto de relaciones estructuradas donde se define un orden utilizan las formas de categorización social como elementos/instrumentos cognitivos para establecer fronteras sociales tanto en la pertenencia como en el posicionamiento integrado. De esta forma, los riesgos de exclusión social categorial los concebimos como las dificultades para mantenerse en el mercado laboral, como las dificultades de acceso al mismo y el posicionamiento dentro de éste por el hecho de presentar un determinado atributo categorial.

Dada la dificultad de analizar este proceso por medio de los índices que han venido utilizándose en las ciencias sociales proponemos la elaboración de un nuevo índice compuesto. Este índice tiene que atender al presupuesto señalado. Es decir, a la dificultad de ocupar posiciones de integración dentro del mercado laboral por el hecho de presentar un determinado atributo categorial.

Las principales medidas para analizar la desigualdad y la estratificación social podemos clasificarlas en cuatro grandes familias. Para esta clasificación se han tomado en cuenta los estudios y reflexiones realizadas por Goerlich (1998), Navarra Rodríguez y Larrubia Vargas (2006), Cal



Barredo (2009), Cowell (2009), Hernandez Lafuente (2009), Chen y Ravallon (2013), el CEPAL (2014), así como Rendules y Sábada (2015).

1- El primer grupo de medidas que señalamos para medir la desigualdad son las medidas estadísticas centradas en los coeficientes de variación de Pearson (la varianza, o la desviación típica). Estas se aplican sobre indicadores que medían la renta o el consumo. De esta forma la medición de la pobreza y la desigualdad se centra, normalmente, en la renta disponible utilizando escalas de equivalencia como la de la OCDE. La medición y la desigualdad y la pobreza sobre la renta también se ha realizado utilizando medidas de centralidad, sobre todo cuando se maneja una concepción relativa de la pobreza estableciendo un límite sobre la media o la mediana, generalmente un 50 o un 60%, por debajo del cual se considera a la gente en riesgo de pobreza. Otra posibilidad es utilizar el ratio entre percentiles existiendo varias posibilidades 90/10, 90/50, 10/50, 75/25.

2- El índice de Gini calculado a través de la curva de Lorez y sus variantes. Este índice de la misma forma que los primeros se centra en la renta. Este índice sirve para analizar la desigualdad existente en una región. Para su elaboración se establece una distribución perfectamente igualitaria, cuando la curva de Lorenz se aproxima a la distribución perfecta, el índice se aproxima a cero e indica una baja desigualdad. Pero este indicador presenta dificultades cuando la desigualdad se establece por una fuerte diferencia en los extremos (Goerlich, 1998). La solución a estos problemas es lo que intentan superar las medidas establecidas a partir del concepto de entropía.

3- Indicadores basados en funciones de utilidad y entropía: los índices basados en esta función de utilidad son: el índice Dalton, el índice de Atkinson, el índice de Theil. Estos índices utilizan formulas complejas. El más conocido por su utilización en el Índice de Desarrollo Humano es el índice de Atkiston, que presenta tres características por las que es preferible al índice de Gini: La primera, es que es sensible a las diferencias entre subgrupos, de modo que si la desigualdad descende en un subgrupo (región, grupo étnico, etc.) y permanece invariable en el resto de la población, la desigualdad general también descende; la segunda es que hace énfasis en la desigualdad en el extremo más bajo de la distribución; por último sencillez en el calculo y elegancia matemática. El mayor problema de estos indicadores es que están diseñados en laboratorios sociales y en muchas ocasiones no se pueden calcular por ausencia de datos o complejidad en el calculo. Por su parte, los índices centrados en el concepto de entropía de las teorías de la información son más

sensible a las transferencias de las clases medias. Es decir, a las diferencias entre las clases medias y las bajas, y las medias y altas.

Estas tres familias de medidas se alejan de nuestra concepción, ya que se centran principalmente en los resultados de los procesos de exclusión social. Nuestro objetivo no es medir la desigualdad, sino los procesos de exclusión que conducen a ésta. De esta forma, es necesario establecer una distinción entre procesos de exclusión o discriminación y desigualdades en los ingresos (Tortosa, 2009; Cal Barredo, 2009). Además, aunque estos índices son muy útiles para comparar territorios y proporcionarnos una idea general de la distribución de las desigualdades presentan un problema en dicha comparación. Éste es que: dos sociedades con el mismo índice pueden ser completamente diferentes en términos de movilidad, vulnerabilidad, etc. (Rendules y Sábada, 2015). Por tanto, con estos índices no podemos observar el carácter dinámico, procesual y multidimensional de los actuales procesos de exclusión social. Si bien en nuestro análisis utilizaremos medidas del primer grupo mencionado, medidas de dispersión tales como los porcentajes de variación, en cuanto estos nos permiten medir la mayor o menor incidencia de la crisis sobre determinadas categorías.

4- Por último existe una familia de indicadores sociológicos relacionados con la pobreza y la exclusión social. Estos surgieron para dar cuenta de las nuevas concepciones de pobreza, concepciones multidimensionales que, como hemos visto, comparten ciertas características con la concepción de la exclusión social (ver capítulo 1). El primero y más conocido de éstos índices que marca la metodología utilizada en la elaboración de índices posteriores es el Índice de Desarrollo Humano (IDH). Éste se calcula a través de los promedios obtenidos en diversos indicadores, obteniendo valores entre 0 y 1 siendo los valores más altos aquellos que ocupan la peor situación de vulnerabilidad. Su cálculo se realiza a través de la siguiente fórmula:<sup>59</sup>

$$I = (\text{Raíz}_n (IC_1 * IC_2 * \dots * IC_n))$$

$$IC = (i - \text{valor mínimo}) / (\text{valor máximo} - \text{valor mínimo})$$

Estos índices y los buenos resultados obtenidos por su aplicación han dado lugar a la continuidad de esta línea de investigación, desarrollándose otros índices entre los que cabe destacar

---

59 Este índice se construyó para analizar tres dimensiones: salud, educación y estándar de vida. Sin entrar a debate sobre las distintas modificaciones, o pertinencia de los indicadores sobre los que se construye, nos proporciona una metodología, la cual podemos aplicar a distintas realidades, contemplando distintos ámbitos, y con indicadores diferenciados.

el Índice de Potencialidad de Género (IPG), el Índice de Pobreza Multidimensional (IPM), los elaborados por el FOESSA, así como el sistema AROPE desarrollado por EUROSTAT y, actualmente el Índice Multidimensional de la Pobreza utilizado por el CEPAL (2014). Este último construido sobre la metodología planteada por Alkire y Foster (2007; 2011). Así mismo cabe destacar la propia propuesta de Alkire y Foster (2015).

Uno de los principales problemas que plantea el IDH es que usa promedios nacionales para reflejar las privaciones agregadas, lo cual no permite identificar a individuos u hogares específicos que experimentan las mismas privaciones (PNUD, 2010). Bajo mi punto de vista, esto no supone un problema para realizar un análisis descriptivo, pero plantea ciertos problemas para llevar a cabo operaciones estadísticas más complejas, como las regresiones logit, o regresiones logísticas multinomiales. Así mismo, aunque permite la comparación entre distintos territorios o sectores de población no tenemos una medida que nos indique bajo qué criterios consideramos a una persona en situación de pobreza o exclusión social. En este sentido, desde el año 2010 con la creación del Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) y con la creación en 2014 del Índice Multidimensional de la Pobreza (IMP) se pretende superar algunas de estas deficiencias. Estos índices miden la cantidad de personas afectadas por privaciones simultáneas y el número de carencias que enfrentan en promedio. Además, permite desglosarse en sus dimensiones para mostrar la composición de la pobreza multidimensional y su incidencia e intensidad en distintas regiones, sectores de población, etc.

Sin embargo, estas deficiencias ya venían superándose en algunos de los índices que podemos englobar dentro de la familia de índices propiamente sociológicos del estudio de las desigualdades y la exclusión social. En este sentido, cabe destacar el índice desarrollado por el FOESSA, cuyo objetivo es *«elaborar un instrumento consensuado que permita delimitar el fenómeno, y avanzar en el conocimiento de las características, de las condiciones de vida de la población excluida, identificando cuales son los grupos más afectados y cuales se encuentran en peor situación»* (Laparra y otros, 2008: 207). Este índice parte de la misma concepción multidimensional. Para ello, se definen tres ejes con sus distintas dimensiones e indicadores por dimensión, con un total de 35. La idea del índice es sintetizar las situaciones de exclusión social en los hogares y los individuos, teniendo presente que se trata de un fenómeno acumulativo de carencias, donde las deficiencias en una determinada dimensión puede ser compensada por el buen posicionamiento en otra.

Tanto esta propuesta como otras desarrolladas en España, entre las que destacamos las propuestas de Subirats (2004; 2005), Esther Raya (2007), S. Sarasa y A. Sales (2007), así como Tezanos (2009) han recogido los principales indicadores de la exclusión social. Estos indicadores siguiendo el modelo utilizado por el FOESSA podemos observarlos en el cuadro 4.1, junto con las dimensiones, los indicadores, las unidades de medida y las principales encuestas que tendríamos que consultar para su elaboración.

Cuadro 4.1: Resumen de la propuesta de medición del nivel de exclusión social.

	Indicadores	Unidad
<b>EJE ECONÓMICO</b>		
<b>Ámbito económico</b>		
Encuesta de Condiciones de vida	Tasa de riesgo de pobreza	Personas
	Hogares que sufren algún tipo de problema para llegar a fin de mes.	Personas
	Hogares que sufren muchas dificultades para llegar a fin de mes.	Personas
	Prestaciones sociales que reciben	Número de hogares, personas de 16 y más años.
<b>Ámbito Laboral</b>		
Encuesta de Población Activa	Tasa de paro	Personas de 16 y más años
	Tasa de paro de larga duración	Personas de 16 y más años
	Relación laboral temporal	Asalariados con contrato
	Contrato parcial	Asalariados con contrato
	Número de ocupados por vivienda	Hogares
<b>EJE DE CIUDADANIA SOCIAL</b>		
<b>Ámbito formativo</b>		
	Nivel de formación alcanzado	Personas de 16 y más años
<b>Ámbito residencial</b>		
Encuesta de Condiciones de Vida	Régimen de tenencia de la vivienda	Número de hogares
	Hogares que sufren determinados problemas en la vivienda y su entorno	Número de hogares
<b>Ámbito sociosanitario</b>		
Encuesta Nacional de Salud	Innacesibilidad a la asistencia médica en los últimos 12	Personas

	meses	
Encuesta de Discapacidad, Autonomía Personal y Situaciones de Dependencia	Relación del cuidador principal con la persona con discapacidad	Número de personas con discapacidad
	Motivo por el que no se ha recibido un servicio	Número de personas con discapacidad

Elaboración Propia

Estos indicadores nos permiten establecer distintos índices compuestos en función de la metodología utilizada. Como hemos visto tanto aquellos centrados en una concepción de la pobreza multidimensional como los índices propiamente sociológicos de la exclusión social se centra en su medición a través de un enfoque multidimensional que permite distinguir distintas zonas de exclusión. De esta forma, estos índices se aproxima más a nuestra concepción que el resto de indicadores. Si bien, no reflejan nuestra concepción de la exclusión social para analizarla desde un ámbito organizacional.

Estos índices agrupan diversas situaciones de exclusión social (incluso de ámbitos diferenciados) en un mismo grado de exclusión social, bajo el supuesto que cuanto más indicadores presente la persona mayor será el grado de exclusión. De esta forma, en un mismo grado de exclusión se pueden llegar a agrupar situaciones diferenciadas como carencias en la vivienda con carencias en la inserción en el mercado laboral.

Estos índices tienen la ventaja analítica de poder cuantificar en una misma unidad de medida situaciones diversas, permitiendonos observar la magnitud que adquiere el fenómeno, así como su evolución temporal. Sin embargo, también puede dificultar su análisis al no definir donde se establece la exclusión, sus causas. De esta forma, no nos permite medir el posicionamiento dentro de organizaciones o grupos sociales concretos. Es decir, el principal problema con el que nos encontramos es que calculan las dificultades individuales, sin reflejar el posicionamiento dentro las organizaciones.

Esto nos llevo a la conclusión de que para llevar a cabo un análisis de la exclusión social de acuerdo a una concepción organizacional sería mejor analizar por separado los indicadores que miden estas posiciones. Sin embargo, la medición de los indicadores por separado como tasas de temporalidad, paro, paro de larga duración, o contratos de jornada parcial no nos proporciona una medida que nos indique de forma sencilla y conjunta los riesgos de exclusión laboral de las personas en función de sus atributos categoriales. Por ello, percibimos la necesidad de avanzar hacia nuevas propuestas metodológicas que reflejen los riesgos de ocupar una posición integrada dentro

del mercado laboral mediante un índice compuesto. Este índice además, tiene que permitirnos aplicar un análisis estadístico con el cual comprobar que distinciones adquieren mayor o menor importancia en dicho posicionamiento.

Actualmente, las posiciones que implican mayores riesgos dentro del mercado laboral no vienen definidas por la posición jerárquica dentro de un sistema ocupacional, sino por los riesgos asociados a la relación contractual que se establece (Fachelli, 2009).

Resumiendo, de acuerdo a la concepción organizacional de las desigualdades no encontramos ningún índice que se ajustase a nuestros presupuestos teóricos. Ante la posibilidad de llevar a cabo un análisis de los riesgos de exclusión social observando por separado cada indicador laboral que determina posicionamientos de integración precaria echamos en falta una medida que sintetice las distintas posiciones y que nos permita medir de forma conjunta las distintas posiciones, pudiendo compararlas en una única medida. Un índice de estas características tiene que definir de forma clara los distintos posicionamientos dentro del mercado laboral, desde aquellos que suponen procesos de exclusión plena hasta aquellos de plena integración, en una única unidad de medida. Esta concepción es coherente con las teorías desarrolladas a partir de la concepción espacial de la exclusión social de Robert Castel (1997) que conciben ésta como un continuo que va desde la inclusión a la exclusión, con zonas intermedias. De esta forma, podemos definir un eje inclusión-exclusión a través de los indicadores definidos en el cuadro 4.1. En nuestro caso solamente utilizaremos aquellos referidos al ámbito laboral.

Esta propuesta, que expondremos en el siguiente apartado la hemos sintetizado en la construcción del Índice de Exclusión Laboral (IEL). Este índice, a diferencia de aquellos centrados en la concepción multidimensional de la pobreza, o los estudios sociológicos de la exclusión social, tal y como vienen desarrollándose son útiles no sólo para comparar sectores de población en distintos territorios o entre distintas ramas de actividad, sino que además, nos permiten analizar de forma clara las diferencias en el acceso a determinadas posiciones. Además, como veremos en el siguiente apartado, la definición de distintas posiciones no se calculan por medio de los promedios que presenta una determinada categoría en el acceso a dicha posición, sino que se calcula directamente sobre las unidades de observación, permitiéndonos llevar a cabo operaciones estadísticas más complejas.

#### 4.1.3. Fronteras sociales en el acceso al mercado laboral y técnicas de análisis

La aplicación de un índice compuesto y su evolución temporal y su utilización junto con otros indicadores tales como la tasa de ocupación de las distintas categorías, el porcentaje de nuevas contrataciones, o las tasas de paro y temporalidad nos proporciona una idea acerca del cambio en las fronteras de acceso y posicionamiento dentro del mercado laboral. Sin embargo, plantea ciertas dificultades para llevar a cabo una comparación de los distintos riesgos con los que cuenta una persona en función de sus atributos categoriales. Especialmente, sí queremos observar qué categorías tienen una mayor ventaja en el acceso integrado al mercado laboral en comparación a otra. Es decir, qué fronteras se establecen en función de un uso cultural de las categorías sociales. Por ello cabe preguntarse por una técnica que nos indique las ventajas de acceso a las posiciones definidas en función de los distintos atributos categoriales. Estas técnicas tienen que atender a los siguientes criterios:

- Tienen que contemplar en qué medida las variables independientes -a través de la cual se definen las categorías- determina el posicionamiento dentro del mercado laboral. En nuestro caso medido en torno a la variable dependiente construida, el IEL. De esta forma, tenemos que utilizar un método de dependencia.
- Este método de dependencia tienen que ayudarnos a determinar qué distinciones categoriales -entorno al género, la edad, el nivel de estudios o la nacionalidad- adquieren una mayor importancia a la hora de determinar el posicionamiento dentro del IEL. Por ello, tiene que ser una técnica multivariable capaz de analizar el efecto de las distintas variables independientes cuando el resto de éstas no tienen un efecto sobre la variable dependiente.
- Dado que el índice construido tienen que distinguir posicionamientos dentro de la empresa, la técnica utilizada tienen que ser capaz de tratar la variable dependiente como una variable cualitativa.<sup>60</sup>

Entre las principales técnicas para tratar estos índices encontrados dos que nos permiten atender a los criterios establecidos: El análisis discriminante a partir de árboles de segmentación; y las regresiones logísticas multinomiales.

---

<sup>60</sup> Dada la concepción espacial, que trata la desigualdad como un continuo que va desde la plena inclusión a la exclusión, esta variable puede tratarse como una variable ordinal. Pero no es recomendable, ya que los probabilidades de ocupar distintas posiciones, no tienen necesariamente que seguir una lógica ordinal. Consideramos que las diferencias entre las distintas posiciones son más cualitativas que de grado.

*Los árboles de segmentación* se muestran como una técnica especialmente apropiada para el análisis de las fronteras sociales en el acceso a las distintas posiciones dentro de cada sector de actividad. Esta técnica se trata principalmente de una técnica exploratoria, ya que busca la asociación entre las variables independientes con la variable dependiente segmentando a la población. Para ello utiliza técnicas de agrupación basadas en tablas de contingencia. Esta técnica además, nos permite tratar todos los pronosticadores como variables nominales, lo cual implica que todos los valores pueden ser agregados a otros sin necesidad de ser continuos (Modesto, 1998: 18-19).

El análisis se desarrolla a partir de tres procesos: primero se produce a una reducción de las categorías de las variables independientes agrupando aquellas categorías que no muestran diferencias significativas respecto de la variable dependiente, de acuerdo a la prueba del Chi-cuadrado; segundo, se procede a la selección del mejor pronosticador posible; y por último, se detiene la segmentación en función de ciertos criterios los cuales pueden ser de significatividad, de asociación, de tamaño, o de nivel.

La prueba del Chi cuadrado nos proporciona una medida estadística para analizar el principal pronosticador dentro de cada sector, así como de las posteriores segmentaciones realizadas a partir de los grupos formados por la principal variable, el pronosticador. De esta forma se constituye en una técnica especialmente útil para establecer los principales elementos de distinción en la estructuración de las desigualdades y de la exclusión social. Sin embargo, muestra ciertas dificultades para realizar una comparación de los riesgos en distintos territorios y ramas de actividad, así como para observar la evolución en los riesgos de una determinada categoría. Esta dificultad se debe a que la segmentación no se realiza siempre con los mismos pronosticadores.

*Las regresiones logísticas multinominales*, son especialmente útiles para analizar los distintos riesgos de exclusión del mercado laboral y su evolución en función de las distintas categorías. Esta técnica nos permiten analizar el efecto de las distintas categorías tratando éstas como variables cualitativas a través de los *odd ratios*, observando la evolución de éstos a lo largo de la crisis en cada una de las posiciones del mercado laboral que implican algún déficit de integración en comparación a un valor de referencia, la plena integración. De esta forma nos permite observar que categorías tienen mayores o menores posibilidades de estar en una posición u otra. Así mismo, este método nos permite analizar la influencia de cada variable por separado. Es decir, sin los efectos derivados de las otras variables contempladas en el análisis. Esta técnica nos proporciona el Chi-cuadrado de cada variable independiente en relación a la variable dependiente, indicándonos



cuales son las variables que más influencia tienen en el posicionamiento dentro del eje inclusión-exclusión en el conjunto del periodo analizado.

El problema principal de esta técnica frente a los árboles de segmentación es que no nos permite observar la interseccionalidad entre variables. Esto nos conduce a tratar las distinciones categoriales únicamente a través de las diferencias que se establecen en torno a un único elemento de distinción sin contemplar, por ejemplo, cómo el nivel de formativo o la edad adquiere un papel en la estratificación diferenciado en función del género. Dado que uno de los objetivos de la investigación es analizar en torno a que formas de categorización (variables) se construyen mayores fronteras sociales en los distintos territorios y ramas de actividad, en este apartado no desarrollaremos una visión multifocal de las desigualdades<sup>61</sup>. Estudiaremos la influencia de cada variable por separado.

Estos tres puntos nos permiten establecer una metodología apropiada para observar y analizar la evolución de las fronteras sociales en el acceso a la ciudadanía en el contexto de una Modernidad Global, donde presuponemos, se establecerán modelos de exclusión social categorial diferenciados. La realización concreta de dicha metodología dependerá no sólo de nuestros objetivos, sino también, de los datos disponibles y recursos con los que contamos. En el siguiente apartado expondremos nuestra propuesta.

## 4.2. PROPUESTA METODOLÓGICA

En este apartado expondremos la realización concreta llevada a cabo de la propuesta metodológica definida en el primer apartado. Dados nuestros objetivos, esta propuesta tiene que priorizar la comparación entre distintos territorios permitiéndonos comprobar cómo en sociedades locales se establecen fronteras sociales diferenciadas en torno a las categorías objeto de análisis, bien por la estructura ocupacional -existiendo similares fronteras sociales en el acceso a un mismo sector de actividad- bien por las diferencias dentro de una misma rama de actividad en los distintos territorios. Así como la comparación en su evolución en el periodo 2005-2015.

Esta metodología se define en tres etapas que corresponden con los tres puntos señalados en

---

61 Por enfoque multifocal nos referimos a aquellas concepciones que, partiendo de los estudios feministas, contemplan las desigualdades categoriales y especialmente las de género, a partir de la interseccionalidad de más de una categoría, bajo el supuesto de que, un conjunto de población agrupada por una sola categoría, como las mujeres, no puede ser analizada al margen de la heterogeneidad que se produce dentro de la misma. De esta forma, mujeres, con distinto nivel formativo, distinta edad, clase social, étnia, etc., tienen riesgos de exclusión diferenciados. Aunque trataremos este tema más adelante, para una comprensión del mismo ver: Nakano Glenn (2004); Duffy (2007); Fraser (2008)

el apartado anterior. Prestaremos especial atención a la construcción de los Índices de Exclusión Laboral (IEL), ya que supone el principal punto y línea de investigación que se pueden desarrollar en futuras investigaciones. De esta forma, en este apartado expondremos: primero, la construcción de nuestra metodología a través de tres etapas; posteriormente definiremos la construcción concreta de los índices compuestos utilizados; y por último expondremos las variables utilizadas.

#### *4.2.1. Las tres etapas de la metodología*

Como venimos comentando, la metodología definida se desarrolla en tres etapas. Estas etapas responden a los puntos señalados en la primera parte de este capítulo.

**En la primera etapa** hay que seleccionar aquellos casos sobre los cuales realizar una comparación que nos permita establecer si existen diferencias pronunciadas en la construcción de fronteras sociales en territorios con distinta vinculación a la economía global. Para ello, utilizamos la calificación de ramas de actividades realizada. A partir de dicha definición podemos agrupar los distintos sectores de actividad definidos a través del CNAE-2009 (Catálogo Nacionales de Actividades Económicas), utilizado por la EPA y el Censo 2011. Los sectores de actividad quedan agrupados de la siguiente forma:<sup>62</sup>

##### Rama de Producción:

- Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca
- Industria de la alimentación, textil, cuero, madera y papel
- Industrias extractivas, refino de petróleo, industria química, farmaceutica, industria del caucho y materias plásticas, suministro energía eléctrica, gas, vapor y aire acondicionado, suministro de agua, gestión de residuos. Metalurgia.
- Construcción de maquinaria, equipo eléctrico y material de transporte. Instalación y reparación industrial.
- Construcción.

---

62 Esta clasificación supone reagrupar los dos sectores de la rama de reproducción, dentro de la intermediación, mantenemos esta rama en el análisis como categoría de análisis propia por dos motivos: realizaremos un análisis en torno tanto a la evolución de la rama de intermediación, como de la tipología original de Escolano, Ortiz y Moreno (2007), así como de las fronteras de acceso que los actores establecen en unas y otras; por otra parte, el análisis de ambas tipologías nos proporciona una mayor información, acerca de la construcción de fronteras sociales en contextos organizativos diferenciados.

### Rama de Intermediación:

- Comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones. Reparación de automóviles, hostelería.
- Transporte y almacenamiento. Información y comunicaciones.
- Intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos y otros.

### Rama de Reproducción:

- Administración Pública, educación y actividades sanitarias
- Otros servicios.

### Intermediación en el servicio a las personas:

- Comercio al por mayor y al por menor y sus instalaciones y reparaciones. Reparación de automóviles, hostelería.
- Otros servicios.

### Intermediación de servicios especializados:

- Intermediación financiera, seguros, actividades inmobiliarias, servicios profesionales, científicos, administrativos y otros.
- Administración Pública, educación y actividades sanitarias

El grado de vinculación a la economía global lo hemos obtenido a través del cálculo del porcentaje que representan en una provincia el conjunto de ocupados en aquellas actividades con una mayor relación con la economía global: la rama de intermediación al servicio de las empresas. Con estos datos se ha observado la posición de las provincias en función del cuartil de la distribución en el cual se posicionan cada una de ellas.

Esta medida se ha calculado utilizando los microdatos del Censo 2011, ya que la muestra de la misma es suficientemente grande como para realizarla a nivel provincial. Si bien, a fin de observar la evolución en el periodo de tiempo mencionado, el análisis concreto se ha realizado utilizando los microdatos de la EPA. La muestra de esta última encuesta ha hecho que la selección de casos, se lleve a cabo seleccionando Comunidades Autónomas, y no provincias. De esta forma se ha seleccionado aquella con un mayor grado de vinculación: Madrid, y Castilla y León. Se ha seleccionado Castilla y León en cuanto seis de sus provincias tienen una vinculación muy débil con la economía global, estando dentro del cuarto cuartil, y tres de ellas tienen una vinculación débil,

estando posicionadas en el tercer cuartil.

La comparación de estos dos casos nos sirve para determinar si se establece una construcción de fronteras diferenciada y comprobar una de las principales hipótesis de partida: si aquellas categorías definidas en torno al género, la edad o la nacionalidad, cobran una mayor relevancia en territorios con una vinculación débil a la economía global, mientras que en aquellos con una mayor vinculación cobra una mayor capacidad en la estructuración de las desigualdades aquellas definidas en torno al nivel formativo.

Los resultados específicos obtenidos en torno al establecimiento de fronteras sociales y su evolución, aunque extrapolables a los distintos territorios subnacionales y su vinculación con la economía global, hay que tomarlos con precaución. La extrapolación de estos resultados al conjunto de la realidad española requiere un análisis más detallado. Pero, lo que nos interesa es comprobar si realmente se establecen distintas fronteras sociales.

Como ya hemos comentado, la distinción en torno a las distintas ramas de actividad también nos sirve para observar si en cada una de éstas la construcción de fronteras sociales depende únicamente del trabajo socialmente valorado dentro de las mismas, o existe una utilización cultural de las categorías en cada territorio que determina una construcción diferenciada de fronteras.

**En la segunda etapa** se definen aquellas unidades de medida, sobre la cual realizar la comparación entre estos casos. Los riesgos de exclusión social, los observaremos a través de las dificultades para mantenerse en el mercado laboral, como de las dificultades de acceso y posicionamiento dentro del mismo. Para ello, no utilizaremos únicamente el índice sintético construido, el IEL.

Las dificultades para mantenerse en el mercado laboral las describiremos mostrando la evolución del porcentaje que representan cada categoría social dentro del conjunto de ocupados. La elección de este indicador se debe principalmente a que la tasa de paro no refleja la construcción de fronteras. Ésta puede verse alterada por cuestiones demográficas tales como la reducción de la población activa. Aunque el porcentaje que representa una categoría dentro del conjunto de ocupados también está influido por efectos demográficos, el análisis de su evolución nos proporciona una mejor aproximación que las tasas de paro. Por otra parte, y quizás más importante para nuestro objeto de estudio es que la tasa de paro no nos permite comparar la construcción de fronteras en distintas ramas de actividad. Esto se debe a que solo podríamos calcular el paro de corta duración.

Las dificultades de acceso al mercado laboral las observaremos a través de los nuevos procesos de selección, mostrando la evolución del porcentaje de los nuevos contratos. Para ello

hemos observado aquellas personas que llevan un año o menos en la empresa. La elección temporal podría ser distinta pero, un año nos permite comparar como ha cambiado respecto del año anterior incluyendo a aquellos que llevan menos de un año.

Los riesgos de exclusión en función del posicionamiento dentro del mercado laboral los observaremos a partir de la construcción del índice sintético: Índices de Exclusión Laboral (IEL), que explicaremos a continuación. Éste nos permite analizar no solo las dificultades en el acceso, sino el posicionamiento dentro del mismo, ya que entendemos los procesos de selección no solo como las decisiones que determinan la pertenencia a una organización concreta, sino también la posición ocupada dentro de ésta. Este índice nos proporciona un eje inclusión-exclusión que podemos aplicar en los distintos territorios como a las distintas ramas de actividad.

En la **tercera etapa** se realizara el análisis concreto de las unidades de medida establecidas en la segunda etapa, en los casos establecidos en la primera etapa. Tanto en los indicadores en torno a las tasas de ocupación y de las nuevas contrataciones mostraremos su evolución a lo largo del periodo, así como las tasas de variación sobre los datos absolutos en los periodos antes señalados.<sup>63</sup> Esto nos permite comparar en cada territorio y en cada rama de actividad las ventajas o desventajas comparativas de las determinadas categorías. Pero no nos permite comparar si éstas son mayores o menores en cada territorio. Si en un territorio se establece una fuerte reducción del número de contratos mientras que en otro aumenta, el hecho de que una categoría en el primer territorio registre datos negativos mientras que en el segundo positivos no quiere decir que se construyan mayores fronteras sociales en torno a dicha categoría en el primer territorio. Estos dos indicadores los analizamos junto con las tasas de paro de las distintas categorías y con la evolución de las tasas de temporalidad.

A fin de observar el impacto de la crisis, la evolución de estos indicadores los observaremos marcando tres periodos diferenciados: el primero, aquel que transcurre entre los años 2005 y 2007, como periodo previo a la crisis; el segundo periodo correspondiente al año 2007-2013, periodo en el que se produce la mayor destrucción de empleo y caída de las contrataciones; y, el periodo transcurrido entre el 2013 y 2015, como periodo en el cual, aunque no se produce un aumento significativo, incluso en algunos territorios continúa descendiendo el número de puestos laborales,

63 La tasa de variación para la categoría X de un indicador j en un periodo transcurrido del año "A" al año "B" se calcula restando al número total de la categoría X en el indicador j en el año B el número total de dicha categoría en el mismo indicador en el año A, y dividiendo ésto por el número total de casos de la categoría X en el indicador j del año A, quedando de la siguiente forma:

$$\text{Tasa de variación} = (X_{j,B} - X_{j,A}) / X_{j,A}$$

la destrucción de empleo aminora y aumenta el número de nuevas contrataciones.

Los índices construidos los trataremos a través de las regresiones logísticas multinomiales ya discutidas.

#### 4.2.2. *Construcción IEL*

Lo primero que hay que señalar respecto de nuestro índice es que atiende a criterios *ad hoc*, ya que tras una revisión de los principales indicadores para medir la pobreza y la exclusión social no encontramos ninguno que atendiese a la concepción organizativa, centrada en el acceso a determinadas posiciones dentro del mercado laboral que, nos permitiese analizar las mayores o menores probabilidades de ocupar una determinada posición en función de los atributos categoriales. Por ello, somos conscientes de la necesidad de seguir investigando a fin de desarrollar nuevos índices que atiendan a esta perspectiva organizacional. Nuestro índice nos ha permitido analizar las desigualdades en el acceso por distintas categorías tanto en los territorios como en las distintas ramas de actividad.

Por tanto, con la construcción de este índice tratamos de distinguir distintos posicionamientos dentro del mercado laboral, con los cuales poder calcular las dificultades de acceso a aquellas posiciones de integración. Si bien, para su aplicación la EPA no nos permite observar en cada rama específica aquellos con más de un año en situación de paro. Por ello, se han establecido dos índices cuyas posiciones son distintas: el IELa o IEL general y el IELb o IEL específico.

a- El primer índice, IELa o IEL general distingue seis posiciones: 1- Integración plena (trabajadores con contrato indefinido y a jornada completa), 2- Integración moderada (trabajadores con contrato indefinido a jornada parcial), 3- vulnerabilidad (contrato temporal a jornada completa) 4- Fuerte vulnerabilidad (contrato temporal y jornada parcial), 5- Expulsión (paro de corta duración); 6 Exclusión plena (paro de larga duración). Este índice, solo se puede aplicar al conjunto de la población, en los diversos territorios, pero no se puede aplicar en función de cada rama de actividad. Por una parte, no podemos calcular el paro de larga duración para las distintas categorías en los distintos sectores de actividad y, por otra parte, dado los cambios y la metamorfosis en el mundo del trabajo, calcular el paro de larga duración en función del último sector de actividad no tendría sentido pues, como argumenta Gorz (1995), actualmente los trabajadores no se caracterizan por ser trabajadores sectoriales, sino trabajadores de proceso que pueden desempeñar sus

actividades en sectores diversos.

b- De esta forma para calcular este índice en función de las distintas ramas de actividad, permitiéndonos su comparación, se ha calculado el IELb o IEL específico, en el cual se ha eliminado la zona de exclusión de larga duración, quedando de la siguiente forma: 1- Integración plena (contrato fijo a jornada completa), 2- Integración moderada (contrato fijo con jornada parcial), 3- vulnerabilidad (contrato temporal con jornada completa), 4- fuerte vulnerabilidad (contrato temporal y jornada parcial), 5- Expulsión (paro de corta duración). Este índice es coherente con la definición de los trabajadores como trabajadores de proceso, ya que no estamos analizando los riesgos individuales, sino las decisiones de los agentes de selección de las distintas ramas de actividad en la expulsión de determinadas categorías de las organizaciones. De esta forma, no estamos analizando el paro por determinados sectores de actividad, sino los procesos de expulsión en determinadas ramas de actividad.

Para la elaboración de estos índices se ha utilizado el programa estadístico SPSS. El primer paso consistió en recodificar las variables que definen los indicadores de exclusión laboral en valores dicotómicos que adoptan los valores 0 y 1, donde 1 corresponde a la situación asociada con el déficit de integración en cuestión. Por ejemplo, en el caso de tener o no tener un contrato temporal, tener un contrato fijo es 0 y tener un contrato temporal 1.<sup>64</sup> Este proceso se realiza para todas las variables que definen el posicionamiento: tener un jornada parcial, tener un contrato temporal, estar en situación de paro, y estar en situación de paro de larga duración.

El segundo paso consiste en calcular una variable conjunta, mediante el comando "COMPUTE". A través de éste se multiplican estas variables bien por la proporción que queremos que nos puntúe, o bien por un número que defina el mayor o menor grado de exclusión que implica esta situación, y se suma el resultado de estas multiplicaciones. De esta forma se optó por multiplicar tener una jornada parcial por 0.5, tener un contrato temporal por 2, y tanto estar en paro, como en paro de larga duración por 3. Así quedan definidas seis posiciones definidas: 0 implica no tener ningún déficit en la integración; 0,5 implica tener una jornada parcial con un contrato indefinido; 2, tener un contrato temporal con jornada completa; 2,5 tener un contrato temporal a media jornada; 3 estar en situación de paro; y 6 estar en situación de paro de larga duración. Estos valores se recodifican a fin de trabajar con valores enteros: 0=1; 0,5=2; 2=3; 2,5=4; 3=5; 6=6. El

---

<sup>64</sup> En este paso sin embargo, hay que tener cuidado, ya que en los casos en los que hay ausencia de contrato, estos también tienen que adoptar el valor 0, ya que puntuaran más alto en nuestro índice, como consecuencia de su déficit, ya sea por estar en situación de paro de corta duración o larga duración, pero si no adoptase el valor 0, se tomaría por un caso perdido y se les excluiría de puntuar en nuestro indicador.

IELb, se calcula de la misma forma, excluyendo la posición de estar en situación de paro de larga duración, a fin de poder calcular dicho índice en las distintas ramas de actividad.

Para calcular este índice, hay que aclarar que, la jornada parcial la hemos considerado como una posición de exclusión siempre que los motivos no fuesen “no querer un trabajo a jornada completa” o que se debiese a “seguir cursos de enseñanza o formación”. Paro lo cual hemos tratado con un 0, a aquellas personas que tienen una jornada parcial y que han respondido de esta forma a la pregunta recogida en la variable “PARCO2”.

De esta forma, ya tenemos una unidad de medida con la cual poder ver el efecto de las distintas variables a través de las cuales se definen las categorías objeto de análisis, pudiendo observar cuales de estas marcan distinciones estadísticamente más significativas en el posicionamiento dentro del mercado laboral. Ahora bien, bajo el supuesto de que las decisiones de los agentes de selección no determinan únicamente el acceso, es decir, la pertenencia a las organizaciones, sino que marca el posicionamiento dentro de ésta, la lectura de este índice se puede dividir entre: mayores posibilidades de acceso, éstas son la cuatro primeras posiciones, que marcan diferencias notables en el posicionamiento; y mayores probabilidades de expulsión, es decir las decisiones de los agentes por medio de las cuales se decide despedir a unas personas y no a otras en función de sus atributos categoriales y los procesos de exclusión plena por medio de los cuales, no forman parte de las organizaciones empresariales, es decir las posiciones 5 y 6.

#### *4.2.3. Variables utilizadas*

Las variables independientes que se han utilizado son:

- SEXO1: Esta variable, sexo, se ha recodificado en Sexorec, ya que los valores adoptados en los ficheros de microdatos de la EPA, adopta los valores 1=hombres y 6=mujeres, recodificándolo en 1=hombres y 2=mujeres.
- EDAD5: Esta variable, edad, agrupa a las personas por grupos de edad quinquenales, nosotros hemos recodificado la variable a fin de tener en cuenta solamente a la población de entre 16 y 65 años, agrupándola en tres grandes grupos: Jóvenes, de 16 a 29 años; Adultos de 30 a 44 años; y personas Mayores, de 45 a 64 años.
- NFORMA: Esta variable, nivel formativo, se ha recodificado utilizando la clasificación introducida en 2014 «CNED-2014» y no la utilizada hasta entonces «CNED-2000», a fin de poder comparar los datos en los distintos años. Esta nueva clasificación, introduce una mayor limitación, y



es que en los estudios superiores no nos deja distinguir si estos son universitarios o profesionales. De esta forma se han creado cuatro grandes grupos: Personas con nivel formativo de primaria e inferior, Personas con secundaria primera etapa; personas con secundaria segunda etapa; y por último personas con Formación Superior.

Éstas incluyen:

Primaria e inferior: AN (Analfabetos); P1 (Educación primaria incompleta); P2 (Formación primaria)

Secundaria primera etapa: S1 (Primera etapa de educación secundaria)

Secundaria segunda etapa: SG (Segunda etapa de educación secundaria. Orientación general) y SP (Segunda etapa de educación secundaria. Orientación profesional -incluye educación postsecundaria no superior)

Estudios superiores: SU (Educación superior)

- NAC1: Esta variable, nacionalidad, incluye tres valores: 1-Española; 2; española y doble nacionalidad y 3 Extranjera. Se ha recodificado a fin de tener dos valores, 1=Nacionalidad Española; y 2: nacionalidad extranjera.

## CAPÍTULO 5: FRONTERAS SOCIALES Y ACCESO Y POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO LABORAL

Antes de observar los riesgos de no inserción en el mercado laboral de las personas en función de sus atributos categoriales, conviene señalar que las diferencias territoriales en la estructura sociocupacional y la evolución de ésta durante el periodo analizado implican configuraciones estructurales diferentes cuyas consecuencias sobre los riesgos de exclusión influyen probablemente sobre los efectos de las categorizaciones en las posibilidades de inserción laboral de un tipo de individuo determinado. Es lo que podemos denominar “efecto estructura”.

En este capítulo expondremos: primero, cómo los dos casos de estudio seleccionados tienen una vinculación diferenciada con la economía global a través de su estructura ocupacional. Posteriormente, expondremos las distintas fronteras de acceso categorial al mercado laboral en los distintos territorios, así como su evolución en función de las distintas categorías objeto de análisis. Finalmente, realizaremos unas breves anotaciones sobre las diferencias categoriales en los distintos contextos locales.

### 5.1. LA POSICIÓN DE LOS MERCADOS EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Para situar adecuadamente el efecto estructura nos centraremos en la evolución de las distintas ramas de actividad en el conjunto de España, en Castilla y León -a partir de ahora «CyL»- y Madrid. Supondremos que la mayor o menor presencia de trabajadores, principalmente en la rama de intermediación, así como de producción, nos proporciona un indicador de la vinculación de un mercado a la economía global. Y, así, situaremos los distintos contextos locales en las redes económicas globalizadas.

En la tabla 5.1, observamos cómo se establecen diferencias notables entre los tres territorios analizados. Respecto del conjunto de España, CyL guarda diferencias en las distintas ramas de actividad pero éstas son considerablemente menores a las diferencias que se establecen con la Comunidad de Madrid. En CyL, respecto de España, tiene una mayor presencia en ramas como la producción, pero ésta es mucho mayor, respecto de la Comunidad de Madrid. Estas diferencias al principio del periodo analizado son de casi 15 puntos porcentuales. El impacto de la crisis que comenzó en el año 2007 recae de forma especial en esta rama de actividad, lo que hace descender el porcentaje que representa esta rama en los tres territorios analizados. A pesar de ello, las diferencias se mantienen muy estables. En el año 2015, son de casi 14 puntos porcentuales. Si tenemos en cuenta el porcentaje de variación, vemos como la variación en CyL es de un -33%, mientras que en

Madrid desciende en mayor medida con un -51%.

Tabla 5.1: Evolución de la ocupación por ramas de actividad en el periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Producción	34,87%	34,22%	33,70%	32,40%	29,53%	28,55%	27,16%	26,28%	25,52%	24,97%	25,38%
Intermediación	37,83%	38,43%	38,74%	40,23%	40,73%	40,78%	41,30%	43,45%	42,30%	42,76%	42,52%
Inter. Serv. Personas	28,75%	29,32%	29,18%	29,06%	29,16%	29,40%	29,92%	30,21%	31,12%	31,21%	31,18%
Inter. Servicio a empresas	30,92%	31,02%	31,66%	31,95%	34,70%	35,35%	36,33%	36,69%	36,53%	37,04%	36,64%
Reproducción	27,30%	27,35%	27,56%	27,37%	29,74%	30,67%	31,54%	31,79%	32,18%	32,27%	32,10%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<b>CyL</b>											
Producción	38,04%	37,34%	35,97%	34,90%	33,04%	31,07%	29,05%	30,84%	28,62%	28,58%	28,50%
Intermediación	33,23%	34,06%	35,44%	36,35%	36,15%	36,57%	36,84%	37,58%	37,81%	37,42%	37,26%
Inter. Serv. Personas	25,67%	26,63%	26,38%	26,40%	26,53%	26,65%	27,03%	26,40%	27,83%	28,06%	28,88%
Inter. Servicio a empresas	31,36%	31,11%	32,08%	32,82%	34,94%	36,51%	38,14%	36,60%	37,54%	37,82%	37,20%
Reproducción	28,73%	28,60%	28,59%	28,75%	30,81%	32,36%	34,10%	32,70%	33,57%	34,00%	34,25%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
<b>MADRID</b>											
Producción	23,26%	22,49%	20,88%	20,19%	17,34%	16,44%	15,55%	14,18%	14,03%	13,10%	14,67%
Intermediación	46,06%	46,95%	49,12%	51,12%	51,70%	51,09%	50,92%	53,89%	53,35%	54,24%	54,36%
Inter. Serv. Personas	28,07%	28,31%	28,04%	27,86%	27,85%	27,50%	27,46%	26,78%	28,77%	29,43%	30,10%
Inter. Servicio a empresas	40,38%	40,69%	42,53%	39,38%	41,66%	43,55%	44,34%	45,66%	44,57%	45,09%	43,02%
Reproducción	30,68%	30,56%	30,00%	28,69%	30,95%	32,47%	33,53%	33,82%	32,62%	32,66%	30,97%
TOTAL	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

NOTA: En esta tabla se muestran la evolución del porcentaje del total de ocupados en cada rama de actividad. La rama de intermediación de servicio a las personas e intermediación servicio a las empresas abarca sectores de las ramas de intermediación así como de reproducción. Por ésta razón no se contempla en la suma del total.

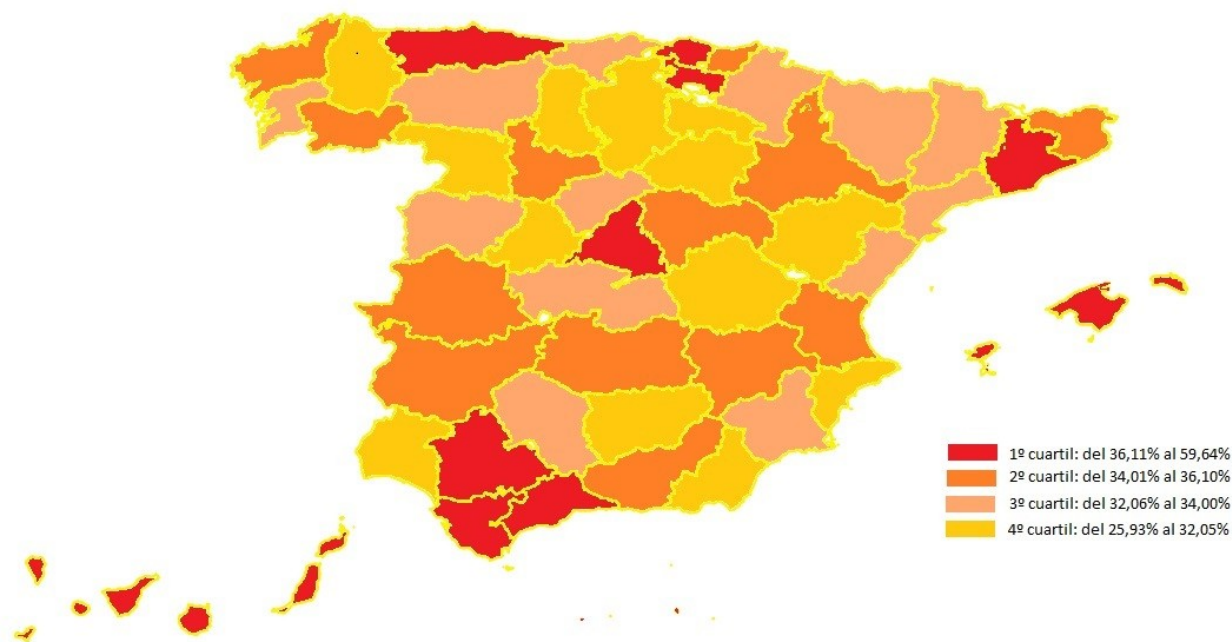
La fuerte reducción de las actividades de producción hace que la estructura sociocupacional de todos los territorios esté en mayor medida caracterizada por la mayor presencia de actividades de intermediación. Al principio del periodo analizado, en Madrid el porcentaje que representaba esta actividad en el conjunto de ocupados era mucho mayor que en el conjunto de España y especialmente que en CyL. En Madrid, desde el año 2008, los ocupados en esta rama de actividad representan más del 50%. En cuanto al sector de la reproducción, hay que destacar que es donde menores diferencias territoriales se establecen, si bien su evolución en Madrid apenas registra cambios, tanto en el conjunto de España como en CyL el porcentaje de ocupados en esta rama aumenta de forma considerable, ya que este sector, que en gran medida depende del empleo público, a pesar de haberse reducido, tanto en CyL como en el conjunto de España, esta reducción es menor que en el resto de ramas.

El aumento en el porcentaje que representan las actividades de intermediación, tanto en el conjunto de España, como en CyL, no se debe tanto a un aumento en los ocupados totales en dicha rama, ya que en ambos caso supone en todo el periodo un aumento del 6%, como a una caída de los ocupados en las otras ramas de actividad.<sup>65</sup> A pesar del aumento porcentual en estas áreas geográficas, se siguen manteniendo fuertes diferencias respecto de Madrid, donde además la

<sup>65</sup> En Madrid, el aumento en la rama de intermediación es de un 16%, a pesar de que su aumento porcentual es menor.

variación del total de ocupados es mayor. Por tanto, estas actividades siguen concentrándose en determinadas áreas geográficas, y nos indican fuertes diferencias en la vinculación a una economía globalizada. Estas diferencias además se mantienen, si observamos aquella rama que podemos considerar que es la que guarda una mayor vinculación a la economía global: la intermediación servicio a las empresas.

Mapa 5.1: Presencia de la rama de intermediación servicio a las empresas, en las provincias españolas en 2011



Fuente Censo 2011: Elaboración propia.

NOTA: En función del porcentaje que representa sobre el total de ocupados, aquellos ocupados en la rama de intermediación al servicio de las empresas, hemos establecido cuatro posicionamientos, en función del cuartil en el que se sitúa cada provincia, siendo el primer cuartil los mercados provinciales que tienen una mayor presencia en esta rama de actividad, y el cuarto el que menos.

El mapa 5.1, nos indica la importancia que adquiere la rama de la intermediación servicio a las personas en cada provincia de España en el año 2011, distinguiendo cuatro grados. En este mapa, podemos observar cómo Madrid, tiene una fuerte vinculación, ya que el porcentaje que representa esta rama en el total de ocupados es de un 50,34%, mientras Castilla y León se caracteriza, por una presencia muy débil, ya que solamente Valladolid, se posiciona en el segundo cuartil, y la mayoría de provincias lo hace en el primero.<sup>66</sup> León, donde desarrollaremos nuestro trabajo de campo, se sitúa en el segundo. De esta forma, podemos establecer que, mientras Madrid,

<sup>66</sup> Madrid es la provincia en la cual esta rama tiene una mayor presencia, a excepción de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla.

es la sociedad española que en mayor medida se vincula a la economía globalizada, mientras que Castilla y León tiene una vinculación muy débil, a excepción de Valladolid, pudiendo afirmar que se trata de dos ámbitos territoriales diferenciados.

## 5.2. FRONTERAS DE ACCESO CATEGORIAL Y TERRITORIOS

En este apartado voy a exponer las fronteras sociales que se establecen en la pertenencia al mercado laboral y su evolución, así como en el posicionamiento interno dentro del mercado laboral, en las distintas áreas geográficas: el conjunto de España, Madrid y Castilla y León.

Las categorías estudiantiles son establecidas en función de criterios de: género, edad, nivel formativo y nacionalidad.

A través de los índices construidos (IELa y IELb), vamos a analizar la probabilidad de cada una de las categorías de ocupar una u otra posición dentro del mercado laboral. Asimismo, este análisis nos permitirá ver la evolución de cada variable y su evolución a través del estadístico chi-cuadrado en cada territorio y rama de actividad.

### 5.2.1. Evolución de las fronteras sociales en el periodo 2005-2015

Respecto a los resultados, comenzamos por la evolución del poder explicativo de las distintas variables independientes en el periodo analizado (ver tabla 5.3). Al principio del periodo, en el conjunto de España, tanto el sexo como la edad, son las dos variables que más influyen en el posicionamiento dentro del eje inclusión-exclusión. Desde el año 2006 al año 2009, la importancia de estas dos variables sufre un pequeño descenso en el Chi-cuadrado pero a partir de ese año, mientras el género sigue aminorando su poder explicativo, la edad aumenta progresivamente, adquiriendo una importancia explicativa mayor que al principio del periodo. El nivel formativo, por su parte, aumenta su importancia, situándose desde el año 2011 por encima del género. Por su parte, la nacionalidad tiene una influencia siempre más moderada, que si bien aumenta considerablemente hasta el año 2008 y 2009, ésta empieza a descender a partir del 2010.

El desdibujamiento de las fronteras en torno al género, no debe llevarnos a pensar en una eliminación de dicha frontera, ya que ésta sigue teniendo una influencia considerable. Además, como veremos más adelante, esto no supone tanto una reducción de las diferencias de género, como una transformación de éstas.

Tabla 5.2: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en España: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Int. Moderada</b>	Intersección										
Hombres	0,1	0,11	0,1	0,09	0,11	0,1	0,12	0,14	0,15	0,15	0,15
Mujeres											
Jóvenes	1,42	<b>1,09</b>	<b>1,12</b>	<b>1,05</b>	1,33	1,5	1,81	1,84	2,15	2,17	2,49
Adultos	<b>1,37</b>	1,28	1,42	1,42	1,49	1,57	1,53	1,48	1,45	1,44	1,55
Mayores											
Primaria e inferior	2,67	2,51	2,61	2,84	2,85	2,7	2,7	2,8	2,58	2,54	2,51
Educación SPE	1,93	1,81	1,89	1,88	2,14	2,13	2,1	2,26	2,05	2,25	2,19
Educación SSE	<b>1,28</b>	1,24	<b>1,32</b>	<b>1,39</b>	1,53	1,41	<b>1,43</b>	1,47	<b>1,37</b>	<b>1,38</b>	1,43
Estudios sup.											
Españoles	0,56	0,48	<b>0,69</b>	<b>0,62</b>	<b>0,59</b>	<b>0,55</b>	<b>0,59</b>	0,54	<b>0,53</b>	0,54	<b>0,6</b>
Extranjeros											
<b>Int. Débil</b>	Intersección										
Hombres	0,77	0,71	0,75	0,7	0,69	0,73	0,74	0,77	<b>0,75</b>	0,8	0,81
Mujeres											
Jóvenes	9,3	8,7	7,85	7,32	7,34	7,79	8,46	8,83	8,86	9,25	10,11
Adultos	2,61	2,55	2,38	2,39	2,41	2,46	2,49	2,52	2,39	2,33	2,51
Mayores											
Primaria e inferior	2,31	2,37	2,44	2,03	1,87	1,83	1,7	1,72	1,76	1,94	2,18
Educación SPE	1,47	1,45	1,45	1,32	1,23	1,38	1,35	1,3	1,49	1,5	1,57
Educación SSE	1,09	<b>1,06</b>	<b>1,01</b>	1,03	<b>0,92</b>	1,08	<b>1,05</b>	1,01	1,03	1,06	<b>1,08</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,28	0,28	0,34	0,35	0,38	0,41	0,43	0,45	<b>0,5</b>	0,52	0,58
Extranjeros											
<b>Excl. Débil</b>	Intersección										
Hombres	0,12	0,11	0,11	0,12	0,16	0,2	0,22	0,23	0,3	0,29	0,32
Mujeres											
Jóvenes	5,92	5,12	4,75	4,93	5,61	7,36	8,38	9,61	11,54	11,3	11,05
Adultos	2,19	2,07	2	2,14	2,11	2,14	2,3	2,42	2,53	2,53	2,35
Mayores											
Primaria e inferior	2,38	2,81	3,17	2,68	2,33	2,32	2,53	2,72	2,43	2,28	2,42
Educación SPE	1,77	1,88	2,07	1,86	2	1,91	1,92	1,94	1,88	1,86	1,93
Educación SSE	1,15	1,22	1,23	1,17	1,16	1,23	1,28	1,35	1,3	1,22	1,33
Estudios sup.											
Españoles	0,24	0,26	0,31	0,36	0,3	0,36	0,35	0,38	0,36	0,42	0,55
Extranjeros											
<b>Excl. Fuerte</b>	Intersección										
Hombres	0,3	0,28	0,31	0,4	0,54	0,49	0,55	0,54	0,51	0,48	0,46
Mujeres											
Jóvenes	4,46	4	4,23	4,67	4,68	5,2	5,97	6,26	6,69	6,62	7,88
Adultos	1,28	1,22	1,34	1,48	1,61	1,55	1,57	1,63	1,46	1,36	1,44
Mayores											
Primaria e inferior	4,75	4,72	5,07	5,67	5,48	5,42	5,03	5,18	5,17	5,72	6,55
Educación SPE	2,69	2,59	2,77	2,94	3,33	3,17	2,94	2,9	2,94	3,39	3,42
Educación SSE	1,68	1,73	1,66	1,79	1,88	1,91	1,9	1,74	1,79	1,89	1,94
Estudios sup.											
Españoles	0,43	0,41	0,39	0,39	0,38	0,42	0,42	0,51	0,52	0,54	0,58
Extranjeros											
<b>Excl. Plena</b>	Intersección										
Hombres	0,28	0,29	0,28	0,29	0,41	0,57	0,59	0,62	0,61	0,6	0,55
Mujeres											
Jóvenes	3,51	3,09	2,52	2,51	3,53	4,5	4,95	5,21	5,72	5,35	5,26
Adultos	1,3	1,32	1,16	1,23	1,37	1,62	1,64	1,65	1,62	1,56	1,51
Mayores											
Primaria e inferior	3,26	3,93	4,88	6,21	6,89	7,36	6,29	6,52	6,33	6,61	7,22
Educación SPE	1,98	2,52	2,71	3,37	3,93	3,92	3,48	3,61	3,41	3,78	3,93
Educación SSE	1,44	1,34	1,82	2,17	1,85	2,12	2	1,88	1,83	1,84	1,96
Estudios sup.											
Españoles	0,59	0,59	<b>0,81</b>	0,68	0,54	0,5	0,45	0,44	0,51	0,55	0,61
Extranjeros											
R-cuadrado	0,23	0,22	0,22	0,22	0,2	0,21	0,2	0,2	0,2	0,2	0,21

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Nota: En esta tabla se muestra la evolución del Exp(b) de las regresiones logísticas multinominales realizadas en cada año, así con el R-cuadrado de éstas. Los Exp(b) en negrita significa que las diferencias no son estadísticamente significativas.

Tabla 5.3 El sexo, la edad, la nacionalidad, el nivel formativo y la nacionalidad como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en España: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	6252,13	6545,2	6455,83	6312,2	5131,56	5100,49	4492,29	4208,78	4036,92	4422,41	4257,06
Edad	7124,12	7104,25	6769,92	6602,62	6018,04	6768,28	7217,39	7194,98	7329,04	7506,52	7782,67
N. Formativo	2067,04	2198,11	2465,59	2819,15	3954,53	4278,41	3912,61	4546,28	4538,35	4915,76	4753,75
Nacionalidad	883,07	1096,9	1050,57	1076,06	1008,43	823,04	802,33	637,86	518,14	422,2	267,57

Fuente: EPA. Elaboración propia.

NOTA: En la tabla se muestra la evolución del Chi-cuadrado de cada variable en el IELa. Un Chi-cuadrado más elevado nos indica una mayor importancia de la variable en el posicionamiento interno dentro del mercado laboral.

La importancia de las formas de categorización no es igual en todos los territorios. Centrándonos en los mercados regionales a comparar -Madrid y CyL-, se observan notables diferencias. (A1.22 y A1.24). La edad y el sexo, son las variables que en mayor medida explican el posicionamiento dentro de las empresas al principio del periodo analizado en ambos territorios. Pero la última cobra una importancia mayor en CyL que la edad. La evolución de la importancia del género como factor explicativo, desciende en ambos territorios, a partir de los años 2008 y 2009. En Madrid, de la misma forma que en el conjunto de España, a la par que aumenta la importancia del nivel formativo, desciende la importancia del género. Mientras que en CyL, a pesar de descender, sigue teniendo un poder explicativo considerablemente superior al del nivel formativo.

En conclusión, la importancia de las variables en cada territorio y su evolución, como elemento de distinción en el posicionamiento dentro del eje inclusión-exclusión, medidas a través del chi-cuadrado, nos confirma que en cada territorio, los distintos atributos categoriales adquieren distinto valor, y son utilizados de forma diferenciada por las empresas. Veamos los resultados categoría a categoría.

### 5.2.1.1 Riesgo de Exclusión Social y Género.

Distingamos el efecto del género según si es sobre el posicionamiento o en el acceso. La incorporación de la mujer al mercado de trabajo es un hecho constatado, especialmente en las generaciones más jóvenes que, junto al aumento de su nivel formativo, en las últimas décadas han reducido las diferencias respecto de los hombres, tanto en el porcentaje que representan en el conjunto de los ocupados, como en sus tasas de desempleo. Sin embargo, la incorporación de las mujeres al mercado de trabajo no se han producido en las mismas condiciones ya que sigue produciéndose una segregación tanto horizontal como vertical muy fuerte (Charles y Grusky, 2004). De esta forma, el posicionamiento dentro del mercado de trabajo, sigue siendo más precario para las mujeres que, sin embargo, no son las que en mayor medida han sufrido los efectos de la crisis.

### 5.2.1.1.1 Acceso al mercado laboral y género

La variación en la ocupación por género registra una tendencia constante en los tres territorios que supone un proceso de convergencia en el porcentaje que representan hombres y mujeres (ver tabla A1.1). Esta tendencia, ya se producía en los periodos previos a la crisis, pero se intensifica después del año 2007, si bien con notables diferencias porcentuales entre territorios: tanto para el conjunto de España como para CyL las diferencias entre hombres y mujeres en el porcentaje dentro de los ocupados que representan cada categoría se establece en torno a un 20% (18,88% para el conjunto de España y un 22,96% para Castilla y León) en el año 2005. En el caso de Madrid se sitúa en torno a un 11%.

Estas diferencias además, se corresponde con menores tasas de paro en Madrid que en CyL (ver tabla A1.9), lo cual nos indica la existencia de fronteras de acceso menores respecto al género en la comunidad autónoma de Madrid.

Las diferencias entre hombres y mujeres en las nuevas contrataciones, son más moderadas, pues si en el año 2005 en CyL, las diferencias en las tasas de ocupación entre hombres y mujeres fue de más de un 20%, las diferencias en las nuevas contrataciones son algo inferiores a un 5%. El hecho de que las mujeres tengan un porcentaje de contrataciones mayor que el de ocupación se explica como una consecuencia de la menor presencia previa de las mujeres dentro del mercado laboral, así como de sus mayores tasas de temporalidad, lo cual las condena a mayores entradas y salidas del mismo.

Tabla 5.4: Variación de la ocupación en función del género: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Hombres	9,95%	-22,77%	0,94%
Mujeres	15,83%	-7,22%	-0,39%
<b>TOTAL</b>	<b>12,34%</b>	<b>-16,25%</b>	<b>0,33%</b>
<b>CyL</b>			
Hombres	6,63%	-20,97%	-2,58%
Mujeres	15,28%	-5,15%	-0,55%
<b>TOTAL</b>	<b>9,98%</b>	<b>-14,55%</b>	<b>-1,67%</b>
<b>MADRID</b>			
Hombres	12,99%	-24,25%	6,15%
Mujeres	15,79%	-12,64%	2,34%
<b>TOTAL</b>	<b>14,24%</b>	<b>-18,98%</b>	<b>4,29%</b>

Fuente: EPA. Elaboración propia.



Tabla 5.5: Variación de los nuevos contratos en función del género: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Hombres	14,28%	-52,82%	29,78%
Mujeres	18,10%	-44,66%	12,86%
<b>TOTAL</b>	<b>16,02%</b>	<b>-49,05%</b>	<b>21,29%</b>
<b>CyL</b>			
Hombres	20,78%	-50,26%	23,29%
Mujeres	11,90%	-40,29%	16,44%
<b>TOTAL</b>	<b>16,58%</b>	<b>-45,72%</b>	<b>19,86%</b>
<b>MADRID</b>			
Hombres	10,32%	-57,31%	40,45%
Mujeres	24,12%	-50,26%	9,90%
<b>TOTAL</b>	<b>16,55%</b>	<b>-53,92%</b>	<b>24,59%</b>

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Los resultados de las tablas 5.4 y 5.5, nos confirman tanto una mejora en el posicionamiento de la mujer respecto de los hombres anterior a la crisis, como un impacto menor tanto de pérdida de empleos, como de reducción de contrataciones, durante ésta, debido a su impacto en sectores masculinizados.

Sin embargo, a partir del año 2013, las diferencias de género, vuelven a aparecer, siendo los hombres, los que en mayor medida acceden al mercado de trabajo. Este hecho se refleja en los tres territorios, tanto en la evolución del porcentaje que representan dentro de los ocupados, como de las nuevas contrataciones. Si bien, en CyL a partir del año 2013, las mujeres tienen índices más favorables respecto de los hombres en la evolución de la ocupación. Este hecho se debe principalmente a que dicha comunidad autónoma sigue con una, aunque aminorada, destrucción de empleo, continuando con la dinámica establecida en el anterior periodo. Los datos de las nuevas contrataciones para dicho periodo, nos hacen suponer que, el reestablecimiento de nuevos límites se producirá de la misma forma que en el resto de territorios, ya que los hombres registran mayores contrataciones que las mujeres.

Un efecto de la crisis es la reducción de la temporalidad y de las diferencias en estas tasas entre hombres y mujeres, debido a la mayor expulsión del mercado de trabajo de aquellas categorías con contratos temporales, como a la reducción de las nuevas contrataciones de hombres. Las tasas de temporalidad eran ligeramente superiores para las mujeres que para los hombres al principio de ésta (ver tabla A1.10). Pero a partir del año 2007, las diferencias en la tasa de temporalidad entre hombres y mujeres se reducen.

Así, existe un proceso de convergencia en las tasas de temporalidad entre hombres y mujeres que es mayor en Madrid. En este proceso, podemos distinguir dos etapas diferenciadas a partir del

año 2007:

- Entre el año 2007 y 2013 se reduce la temporalidad como consecuencia de la pérdida de empleo que afecta principalmente a personas con este tipo de relación contractual y un menor número de contrataciones. Esta reducción es mayor en las mujeres, y, entre otras causas podemos situar el impacto de la crisis sobre sectores masculinizados, donde el cierre de empresas afecta tanto a trabajadores temporales como a trabajadores fijos.<sup>67</sup>

- El periodo que se abre a partir del año 2013 aumenta la temporalidad principalmente en aquellos sectores de población que se incorporan al mercado de trabajo, es decir, en las nuevas contrataciones, afectando principalmente a hombres. Esto supone un cambio en la forma en la que tenemos que analizar la temporalidad, pues si bien supone un riesgo de exclusión, su aumento se debe a una mayor inserción dentro del mercado laboral. De esta forma, la convergencia en las tasas de temporalidad a partir del año 2013, atiende más a un cambio en los modelos de exclusión social, donde los hombres encuentran mayores ventajas comparativas de inserción laboral, que a una equiparación de los riesgos entre hombres y mujeres.

Estos datos no deben llevarnos a conclusiones precipitadas, estableciendo que, las fronteras sociales de género se han reducido. La mayor convergencia entre hombres y mujeres se produce como consecuencia de una crisis económica muy específica, sin que por ello se hayan eliminado las fronteras en las ramas de actividad.

#### 5.2.1.1.2. *Diferencias en el posicionamiento interno de hombres y mujeres*

En el conjunto de España, la posición en la que se establecen mayores diferencias es la integración moderada -es decir aquellos afectados por tener una relación contractual a media jornada sin ser esta deseada- siendo la diferencia de presencia de hombres por mujer de un 0,1 en el año 2005, respecto de una persona integrada. Este *odd ratio* se mantiene con cierta estabilidad hasta el año 2010, donde a partir de entonces aumenta ligeramente la presencia de hombres en dicha posición respecto a las mujeres, pero de forma muy tenue, situándose en 2015 en un 0,15 hombres por una mujer (ver tabla 5.2).

Este aumento de los hombres respecto de las mujeres en las posiciones que implican algún tipo de déficit de integración, en comparación a una persona integrada, ocurre en todas las

---

<sup>67</sup> Los hombres reducen en menor medida sus tasas de temporalidad, ya que en el inicio de la crisis la eliminación de puestos de trabajo que ocupaban los hombres no se debió tanto a procesos de reducción de plantilla, donde los primeros en ser despedidos son los trabajadores temporales sino que, se debió en gran medida al cierre de empresas, situación en la cual, la pérdida de puestos de trabajo es tanto para fijos como para temporales.

posiciones. En la posición de vulnerabilidad es decir, aquella caracterizada por una relación contractual temporal, se situaba en 2005 en un 0,77 hombres por una mujer, respecto de una persona integrada. Como venimos señalando, estas diferencias empiezan a reducirse a partir del año 2009, proceso que, intensificado por el aumento en el número de nuevas contrataciones, especialmente visible en el periodo 2013-2015, aumenta la presencia de hombres hasta 0,81 hombres por una mujer en esta posición.

La mayor presencia de mujeres respecto de los hombres en las dos posiciones anteriores, explica que, las mujeres tengan una presencia muy superior en la posición de vulnerabilidad fuerte sin embargo, esta posición mide el posicionamiento conjunto, tanto de la parcialidad como de la temporalidad. La reducción de las diferencias de género en este caso son mayores. Si al principio de la crisis esta posición la ocupaban principalmente mujeres, en el año 2007 había un 0,11 hombres en comparación a 1 mujer respecto de una persona en posiciones de plena integración, en el año 2015 hay un 0,32 hombres por una mujer. La probabilidad de ocupar esta posición siendo mujer sigue siendo mucho más elevada que la probabilidad de ocuparla siendo hombre, pero el cambio habido supone una fuerte reducción.

Como ya hemos señalado, el aumento de los hombres en estas posiciones puede suponer una ventaja comparativa en el acceso al mercado de trabajo, si viene acompañado de una mayor inserción de los hombres. De esta forma, podemos afirmar que los hombres se han visto afectados por el cambio en un modelo que, si bien los equipara en mayor medida a las mujeres, siguen manteniendo ventajas comparativas en el acceso al mercado de trabajo, ventajas que vuelven a aumentar después del año 2013.

En la posición de expulsión -parados de corta duración- así como de exclusión plena -parados de larga duración-, observamos una misma tendencia. A pesar de no ser los posicionamientos donde se producen las mayores diferencias y a pesar de reducirse con el transcurso de la crisis, las diferencias por género aumentan en los años posteriores. En 2007 había un 0,31 hombres por una mujer en la posición de exclusión fuerte, y un 0,28 en la exclusión plena, siendo en 2012 de un 0,54 y un 0,62 y, situándose en un 0,46 y un 0,55 en 2015, cuando empiezan a aumentar las contrataciones.

#### *5.2.1.1.3. Posicionamiento interno: el género en los territorios*

En cuanto a las diferencias en los mercados regionales (ver tablas A1.22 a A1.24, anexo 1), las mujeres parten de una situación de desventaja respecto a las posiciones de integración en los dos

territorios analizados. Aunque la evolución ha sido diferente. Al principio tanto del periodo analizado como en los primeros años de la crisis, en la posición de integración moderada las diferencias entre géneros son muy similares. Sin embargo, a partir de 2009, en Madrid empiezan a descender dichas diferencias mientras que en CyL éstas no lo hacen hasta el año 2011 y de forma más moderada, situándose en 2015 en 0,26 hombres por mujer frente a un 0,13 en CyL.

El establecimiento de mayores fronteras respecto al género en CyL, se registran en todas las posiciones que implican algún déficit de integración, como integración moderada, vulnerabilidad o fuerte vulnerabilidad. La evolución en los dos territorios hace que disminuyan las diferencias por género, pero en Madrid el aumento de los hombres en la posición de vulnerabilidad hace que no se registren diferencias estadísticamente significativas en los años 2014 y 2015 donde en este último año, la presencia de hombres y de mujeres es la misma ya que hay un 1,01 por una mujer. De esta forma, sí podemos hablar de un cambio en el modelo de integración que equipara los riesgos de exclusión internos dentro del mercado laboral. Aunque éste se produce en mayor medida en Madrid<sup>68</sup>. Pero la equiparación de los riesgos de exclusión en el posicionamiento interno en Madrid, no deviene de un mayor acceso de los hombres al mercado laboral, al menos hasta el año 2013.

Las mayores diferencias por regiones en función del género, se establecen en las posiciones que implican un proceso de expulsión o exclusión plena del mercado laboral. En el año 2007 la presencia de hombres en Madrid en estas posiciones por una mujer respecto de una persona integrada supone, en ambos géneros, más del doble que en CyL. Si bien, a partir del año 2011, las diferencias en estos posicionamientos, aumentan en mayor medida en Madrid, aunque siguen siendo menores que en CyL

De esta forma podemos afirmar que, en CyL se establecen mayores dificultades tanto en el acceso como en el posicionamiento integrado para las mujeres que en Madrid. Pero su evolución a partir del año 2013 podría hacernos pensar que estas dificultades tienden a equipararse en ambos contextos locales. Y, sostenemos que este proceso está influido por el mayor aumento en el número de contrataciones que se produce en Madrid, teniendo que esperar a observar su evolución en años posteriores.

Con estos datos podemos concluir que, respecto al género se siguen manteniendo fuertes fronteras sociales que parecía que tendían a aminorarse tanto en el periodo previo a la crisis, como

---

<sup>68</sup> En la fuerte vulnerabilidad, existían fuertes diferencias de partida, en el año 2005 hay un 0,14 hombres por una mujer en Madrid, frente a un 0,07 de CyL, diferencias territoriales que se mantienen, a pesar de reducirse en ambos territorios. En el año 2015 hay un 0,51 hombres por una mujer frente al 0,34 de CyL, si bien las mayores diferencias se establecen en 2014, donde hay 0,56 hombres por mujer, frente a un 0,24 en CyL.

en el transcurso de ésta. Aunque, a partir del año 2013 con una reducción en la destrucción de empleo y un ligero aumento de las nuevas contrataciones, se ha producido un aumento de las diferencias. De esta forma el género se mantiene como factor cultural que influye en los procesos de selección al mercado laboral. Esto nos muestra cómo las divisiones en torno al género están fuertemente sedimentadas. La reducción de sus diferencias se debe más a un impacto específico de la crisis económica que a un cambio en las fronteras. Aunque, la incorporación de los hombres en el actual contexto laboral implique mayores riesgos de exclusión que en un estadio anterior.

#### *5.2.1.2. Riesgo de Exclusión Social y edad*

La edad como elemento de estructuración de las desigualdades está cobrando cada vez mayor importancia, una importancia que supera incluso a las grandes distinciones institucionalizadas durante la modernidad, como son la nación y la clase (vid. Villalón, 2007). En este sentido, es notorio como los jóvenes han sufrido en mayor medida los efectos de la desregulación económica y laboral. La edad, en cuanto elemento de distinción en la estructuración de las desigualdades dentro de la empresa, tiene cada vez un grado mayor de institucionalización, especialmente en el posicionamiento precario de los jóvenes. Este proceso se ve fuertemente reforzado por la construcción de discursos que fomentan estereotipos negativos contra este sector de población, en el que intervienen los medios de comunicación a través de la emisión de programas como *Generación ni-ni*. Sin embargo, las convenciones sociales construidas en torno a los distintos grupos de edad muestran un grado de sedimentación menor que en el caso del género.

##### *5.2.1.2.1. Acceso al mercado laboral y edad*

A diferencia del género, las variaciones a lo largo del periodo analizado son mayores, por lo que la crisis ha modificado en mayor medida las capacidades de entrada y mantenimiento en el mercado laboral en función de la edad.

Lo primero que cabe destacar es la gran disparidad entre el porcentaje que representan los jóvenes en el conjunto de ocupados y el porcentaje que representan en los nuevos contratos realizados. Mientras que estos últimos representan en torno a un 50% hasta el año 2007 en los tres territorios analizados, el porcentaje que representaban en el conjunto de ocupados se situaba en torno a un 20 y 25% (ver tablas A1.3 y A1.4). Estas diferencias se explican por el hecho de que los jóvenes son los que en mayor medida se incorporan al mercado laboral con tasas más elevadas de

temporalidad que les conduce a procesos de entrada y expulsión del mercado laboral. Las tasas de temporalidad para los jóvenes superan el 50%, a excepción de Madrid, tanto al principio como al final del periodo analizado, mientras que la población adulta no supera el 30% y la población mayor tanto en Madrid como en CyL no superan el 15% -en España alcanza un 17,5% en el año 2006- (ver tabla A1.10).

Estos datos son coherentes con las teorías centradas en las diferencias intralaborales, siendo la exclusión del mercado laboral el resultado del efecto protector de los contratos de trabajo indefinidos en un régimen laboral caracterizado por una fuerte dualización entre *insiders* y *outsiders* (vid Polavieja, 2003), como de un proceso demográfico impulsado por dicho régimen, a saber: la destrucción de empleo recae sobre los más jóvenes cuya protección en el mercado laboral es menor que, unido a la caída de las contrataciones, hace que las personas que entraron en el mercado laboral siendo adultas, pasen en el periodo analizado a formar parte de la población mayor. Lo cual puede suponer un aumento del porcentaje de personas mayores dentro de la población ocupada, sin que suponga un aumento del número de contrataciones.

Sin embargo, observamos que el aumento de la población mayor, también se ve acompañado de un aumento de las nuevas contrataciones en este sector de población, como de la reducción de las nuevas contrataciones en los jóvenes. De esta forma las teorías centradas en el paradigma del monopolio que solo atienden a las diferencias intralaborales, no explican cómo a partir del año 2008 se producen estas variaciones en las nuevas contrataciones, es decir: ¿en qué medida influye la edad como elemento de diferenciación que determina los procesos de selección?

La evolución de las nuevas contrataciones, como venimos señalando, muestran como éstas descienden de forma mucho más pronunciada en el sector de población joven que en los otros dos sectores. Este proceso está influido por la destrucción de empleo que, hace que exista un mayor número de personas adultas y mayores en situación de desempleo, que les conduce a procesos de búsqueda activa del mismo, modificando los recursos con los que cuenta el empresario y los agentes de selección. Pero este proceso no explica por sí solo esta evolución. Como se observa en la tabla 5.6, las pérdidas de población ocupada es mucho mayor en el sector de población joven que en cualquier otro sector. De la misma forma, la evolución de las tasas de desempleo aumentan en todos los sectores de población pero éstas siguen siendo considerablemente mayores en la población joven. Por lo tanto no podemos explicar la fuerte caída en el porcentaje de nuevas contrataciones de la población joven y el aumento en la población adulta, sin atender a un factor cultural.

Tabla 5.6: Variación de la ocupación en función de la edad: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Jóvenes	4,90%	-52,69%	-1,45%
Adultos	13,49%	-16,14%	-3,45%
Mayores	15,99%	5,64%	4,20%
TOTAL	12,34%	-16,25%	0,33%
<b>CyL</b>			
Jóvenes	2,92%	-46,77%	-11,56%
Adultos	13,90%	-23,38%	-4,24%
Mayores	9,80%	9,34%	2,38%
TOTAL	9,98%	-14,55%	-1,67%
<b>MADRID</b>			
Jóvenes	5,48%	-53,31%	5,90%
Adultos	19,72%	-15,52%	-0,27%
Mayores	14,22%	0,14%	8,54%
TOTAL	14,24%	-18,98%	4,29%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla 5.7: Variación de los nuevos contratos en función de la edad: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Jóvenes	9,14%	-64,84%	25,51%
Adultos	21,71%	-39,14%	16,66%
Mayores	26,39%	-24,24%	23,98%
TOTAL	16,02%	-49,05%	21,29%
<b>CyL</b>			
Jóvenes	12,66%	-58,61%	12,22%
Adultos	27,76%	-42,41%	18,64%
Mayores	6,67%	-10,63%	33,57%
TOTAL	16,58%	-45,72%	19,86%
<b>MADRID</b>			
Jóvenes	4,42%	-66,92%	32,33%
Adultos	37,85%	-41,02%	5,17%
Mayores	17,78%	-40,57%	61,90%
TOTAL	16,55%	-53,92%	24,59%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Las tablas 5.6 y 5.7 nos proporcionan un resumen de lo hasta ahora expuesto. Como se observa, en el primer periodo, los jóvenes, aunque con variaciones positivas y a pesar de ser los que representan un mayor porcentaje en las nuevas contrataciones durante estos años, son los que en menor medida aumentan su presencia en el número de ocupados como consecuencia de una mayor inestabilidad laboral. De la misma forma, en el periodo de mayor destrucción de empleo 2007-2013, son los jóvenes, en los tres territorios, los que sufren un descenso mayor en su número de ocupados. Mientras que la población adulta también sufre un fuerte descenso. Y, la población mayor tiene una variación positiva. Si bien, es en el periodo 2013-2015 donde se observa en mayor medida un

cambio de fronteras especialmente en Madrid. Aquí, la población mayor es la que en mayor medida aumenta su presencia en la ocupación, con una variación positiva de un 8,54%. La población adulta, aunque se mantiene bastante estable, registra un pequeño descenso de un -0,27%. A pesar de dicho cambio es en Madrid donde se establecen menores fronteras de acceso a la población joven. Es donde, además, a partir del año 2013, tienen una variación positiva en el número de ocupados a diferencia del conjunto de España y de CyL.

#### *5.2.1.2.2. Posicionamiento interno y edad*

La edad supone el elemento de diferenciación más importante durante todo el periodo analizado, como ya hemos señalado. Pero dentro de esto, en el conjunto de España, se registran notables diferencias en torno a las distintas posiciones y su evolución.

A diferencia del género, las menores diferencias se registran en **la integración moderada**, tener un contrato parcial no deseado. En esta posición desde el año 2006 al año 2010, la presencia de jóvenes es menor que la presencia de la población adulta, aunque a partir de este año, la presencia de jóvenes aumenta de forma considerable, pasando de no establecer diferencias significativas entre los años 2006-2008, a suponer 2,49 jóvenes por cada persona mayor en 2015, mientras que la población adulta se mantiene muy estable durante todo el periodo.

El hecho de que la población adulta se viese al principio del periodo con mayores probabilidades de ocupar esta posición, se debe principalmente al hecho de que sobre todo las mujeres, se ven obligadas a compatibilizar el trabajo con las responsabilidades familiares, en mayor medida que los jóvenes. Sin embargo al final del periodo los jóvenes son los que tienen una probabilidad mayor de ocupar esta posición, respecto de una posición de integración. Este cambio supone un uso diferenciado de las categorías en torno a la edad, por parte de los agentes de selección. El aumento en las relaciones laborales parciales (en 2005 esta relaciones suponían un 12,7%, mientras que en 2015 suponen un 15,8%), hace que los jóvenes tengan una mayor probabilidad de ocupar esta posición, que no puede explicarse por las responsabilidades familiares, sino por una utilización cultural de la edad como elemento distintivo, que ante la reducción de puestos de trabajo, éstos son los que potencialmente pueden ocupar dicha posición. De esta forma, las posiciones que implican mayores riesgos de exclusión, no solo son muy elevadas, sino que aumentan a lo largo del periodo, situándose en 2015 en 10,11 jóvenes por un adulto. A diferencia del género, donde a partir del año 2013, la mayor inserción en el mercado de trabajo de aquellas



categorías que cuentan con ventajas comparativas, hace descender las diferencias en el posicionamiento precario dentro de la empresa, no ocurre lo mismo con la edad.

Las diferencias en las posiciones que implican procesos de expulsión o exclusión plena, son menores que en el posicionamiento dentro de la empresa, si bien, como venimos apuntado, se produce un aumento de las mismas. De esta forma, las diferencias en la **exclusión fuerte** son en 2005 de 4,75 jóvenes por una persona mayor, este aumenta desde el inicio de la crisis, y aunque se mantiene relativamente estable, vuelve a aumentar a partir del año 2013, situándose en 2015 en 6,55 jóvenes por una persona mayor. Respecto de las personas adultas, las diferencias son menores, en 2005 se situaban en 1,28, y su aumento durante la crisis es muy tenue, situándose en 2015 en un 1,44.

Pero especialmente llamativo es la evolución en la situación de exclusión plena, pues si bien, como venimos señalando, la distinta literatura nos indicaba que, antes de la crisis esta situación afectaba en mayor medida a la población mayor, en el periodo analizado no solo es que su presencia respecto de una persona integrada sea menor que en el resto de grupos de edad, sino que con el inicio de la crisis, ésta afecta en mayor medida a los otros dos grupos de edad. Si en 2007 la población joven en esta posición es de 2,52 por persona mayor, y la población adulta con unas diferencias mínimas se sitúa en 1,16, éstas aumentan de forma pronunciada hasta el año 2013, situándose en un 5,72 jóvenes por persona mayor y un 1,62 adultos. Esto nos indica, no solo que la población mayor aumente considerablemente sus porcentajes de contrataciones, sino que además, aumentan sus ventajas comparativas respecto de los otros grupos de edad, de evitar situaciones de paro de larga duración.

A diferencia del género, donde las diferencias dentro de las empresas descienden, en el caso de la edad estas diferencias aumentan tanto en las posiciones que implican un posicionamiento con algún tipo de déficit de integración dentro de la empresa, como en las posiciones que implican una expulsión del mercado laboral. De esta forma, aunque las personas, tanto mayores como adultas, han visto empeorar su posicionamiento dentro del mercado laboral y se producen nuevas inserciones caracterizadas por una mayor precariedad, las diferencias internas aumentan. Como ejemplo, puede señalarse como en 2015 entre los jóvenes que llevan menos de un año en la empresa, aquellos que tienen una relación contractual temporal suponen 84,5%, mientras que de los adultos suponen un 77,7% y los mayores un 76,2%. Además, la probabilidad de que estos contratos temporales sean indefinidos aumenta con la edad, pues la tasa de temporalidad de los jóvenes que

llevan dos años en la empresa es de un 52,8%, la de los adultos de un 42,8% y la de mayores de un 39,2, tendencia que continúa en años sucesivos dentro de la empresa.<sup>69</sup> Esto implica que, aunque las diferencias intalaborales, condicionan mayores posibilidades de tener una relación contractual caracterizada por el riesgo, en aquellos sectores de población más jóvenes, éstas no se derivan únicamente de dichas diferencias, e implica una utilización cultural de la edad, como criterio de estratificación.

#### *5.2.1.2.3. Posicionamiento interno: edad en los territorios*

Las diferencias entre territorios, se establecen principalmente en las posiciones que implican algún riesgo de expulsión o exclusión plena, siendo mayores en el caso de CyL (ver tablas A1.22 a A1.24, anexo 1). En CyL no solo se establecen diferencias entre la población joven respecto de la población mayor, sino que también respecto de la población adulta. Además estas diferencias aumentan en mayor medida en CyL, donde en 2013, las jóvenes en situación en una posición de expulsión representan suponen 8,2, respecto de una persona adulta en esta posición, en comparación a una persona integrada. Pero las diferencias más notables se establecen en la posición de exclusión plena, donde el paro de larga duración en CyL -en el año 2015 en Madrid hay 2,87 jóvenes por una persona mayor, frente al 5,59 de CyL -.

A diferencia del posicionamiento interno dentro de la empresa, los adultos ven empeorar su situación respecto de las personas mayores, pues si las diferencias entre estos dos sectores de población en 2005 no eran significativas, se observa un aumento de estas diferencias hasta el año 2013.

Con lo expuesto hasta ahora, podemos concluir que, las fronteras respecto la edad son diferentes para CyL y para Madrid y, en aquellos territorios con una menor vinculación a la economía global como CyL, es donde las personas mayores cuentan con mayores ventajas comparativas.<sup>70</sup> Si bien en Madrid, la población adulta sigue contando con fuertes ventajas comparativas, la crisis está llevando a una tendencia por medio de la cual, especialmente a partir del año 2013, empiezan a dibujarse fronteras que, sitúan a los grupos de mayor edad, en una ventaja competitiva que no tenían en épocas anteriores.

Esto nos hace suponer que, la edad en cuanto categoría no muestra diferencias tan sedimentadas como las establecidas en torno al género, y por tanto, sus límites varían en mayor

---

<sup>69</sup> Datos extraídos del fichero de microdatos de la EPA.

<sup>70</sup> Estas diferencias no se derivan sólo de una estructura sociocupacional diferenciada, sino que se establecen diferencias dentro de cada rama de actividad en los distintos territorios, diferencias que se observan sobre todo en la rama de la intermediación servicio a las personas (ver tablas 5 y 10, anexo 1).

medida, dependiendo de los recursos con los que cuentan los mercados regionales y con las propias acciones de los actores inmersos en las relaciones productivas. De esta forma, el cambio en los riesgos de exclusión social, además de estar influido por los procesos de destrucción de empleo, y las situaciones de desventaja con la que cuentan ciertos grupos debido a su posicionamiento previo, también está influido por el cambio en la formación de fronteras sociales.

Estos datos hacen que tengamos que revisar uno de los principales supuestos que, sostienen que la población mayor de 45 años que, se quedan en situación de paro, tienen una desventaja respecto a los demás grupos de edad. Si bien, con estos datos no podemos sacar conclusiones taxativas, ya que dentro de la población mayor de 45 años, no tienen las mismas ventajas para llevar a cabo procesos de re-inserción laboral personas con distinto nivel formativo, así como personas de distinto género.

### *5.2.1.3. Riesgo de Exclusión Social y nivel formativo*

El nivel formativo, en cuanto elemento de diferenciación que condiciona el acceso al mercado laboral, es un elemento fuertemente institucionalizado, constituyendo un cierre social ineludible en el acceso a determinados puestos. De esta forma cabría esperar que, las dificultades de acceso y mantenimiento en el mercado laboral, estuviesen condicionadas meramente por la estructura sociocupacional de los territorios. Pero el hecho de que la definición técnica imponga un determinado nivel formativo, no quiere decir que no se produzca un uso cultural del mismo. Es decir, que las distintas ramas de actividad no impongan límites diferenciados en función del territorio, así como que no se impongan límites de pertenencia mayores que los que exige la definición técnica, en función de las estrategias de actores que, en función de su estructura de oportunidades, orientarán sus estrategias de inserción hacia determinados puestos y determinados sectores.

#### *5.2.1.3.1. Acceso al mercado laboral y nivel formativo*

Lo primero que cabe destacar es la fuerte caída de las personas con un nivel formativo de primaria e inferior en la proporción que representan dentro de los ocupados, así como en las nuevas contrataciones, a la par que aumenta en ambos casos de forma considerable, el porcentaje de personas con formación superior. Como veremos más adelante, de la misma forma que en la edad, este aumento porcentual, no supone solamente una ventaja comparativa respecto del resto de

sectores, sino que aumenta su presencia en términos reales, incluso en la época de mayor destrucción de empleo. De esta forma, las mayores variaciones se producen en los extremos, ya que la variación tanto en aquellos con formación secundaria primera etapa (a partir de ahora SPE) como secundaria segunda etapa (a partir de ahora SSE), en términos porcentuales se mantienen muy estables, tanto en el porcentaje de ocupación como en los nuevos contratos, a pesar de haber sufrido las consecuencias de la destrucción de empleo y de la reducción en el número de nuevas contrataciones. Dentro del sector de secundaria, las variaciones que sí caben destacar es que, desde el año 2013, en CyL, a excepción de Madrid, la variación en términos porcentuales es positiva para aquellos con formación SPE, mientras que es negativa para aquellos con formación SSE, tanto en la ocupación como en las nuevas contrataciones (ver tablas A1.5 y A1.6).

A nivel territorial, por tanto, se registran notables diferencias entre CyL y Madrid, pues la estructura sociocupacional de esta última, está caracterizada por una mayor presencia de puestos laborales que exigen niveles de formación superiores. De esta forma, las personas con formación superior, representan un mayor porcentaje dentro de los ocupados en Madrid durante todo el periodo. Aunque a lo largo de la crisis la población con estudios superiores aumenta en términos porcentuales en los tres territorios, este aumento es ligeramente superior en Madrid, representando desde el año 2012 más de la mitad de la población ocupada, mientras que, tanto en España como en CyL representan en torno a un 40%. Mientras que las personas con menor cualificación, tienen una presencia menor en Madrid. Estas diferencias también se registran en las nuevas contrataciones, en las que, en CyL durante todo el periodo analizado registra mayores porcentajes de contratación en las personas con formación primaria e inferior (ver tablas 5.8 y 5.9). Este hecho además se confirma al observar las tasas de paro (ver tabla A1.9).

Tabla 5.8: Variación de la ocupación en función de la nacionalidad: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Primaria e inferior	2,07%	-51,82%	-22,75%
Secundaria primera etapa	14,80%	-18,38%	13,54%
Secundaria segunda etapa	14,62%	-13,46%	1,05%
Estudios superiores	15,57%	3,27%	2,97%
Total	12,72%	-15,46%	2,92%
<b>CyL</b>			
Primaria e inferior	2,65%	-57,57%	-28,43%
Secundaria primera etapa	6,09%	-14,04%	22,37%
Secundaria segunda etapa	13,86%	-5,72%	-9,28%
Estudios superiores	15,64%	3,88%	-0,92%
Total	10,22%	-14,11%	0,16%
<b>MADRID</b>			
Primaria e inferior	-13,15%	-55,73%	-24,35%
Secundaria primera etapa	0,27%	-19,54%	15,64%
Secundaria segunda etapa	25,83%	-31,38%	11,62%
Estudios superiores	21,52%	0,56%	2,60%
Total	13,54%	-18,01%	5,51%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla 5.9: Variación de los nuevos contratos en función del nivel formativo: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Primaria e inferior	20,55%	-65,71%	-8,19%
Secundaria primera etapa	10,52%	-46,44%	31,93%
Secundaria segunda etapa	16,23%	-49,43%	28,38%
Estudios superiores	18,62%	-39,83%	30,92%
Total	15,79%	-48,30%	26,46%
<b>CyL</b>			
Primaria e inferior	15,32%	-59,44%	-15,52%
Secundaria primera etapa	4,58%	-46,72%	61,64%
Secundaria segunda etapa	32,85%	-48,36%	7,04%
Estudios superiores	10,93%	-34,93%	21,56%
Total	14,75%	-45,08%	24,47%
<b>MADRID</b>			
Primaria e inferior	-11,25%	-67,61%	-4,35%
Secundaria primera etapa	-6,94%	-62,11%	59,02%
Secundaria segunda etapa	22,46%	-57,21%	41,84%
Estudios superiores	34,33%	-42,17%	13,81%
Total	15,01%	-53,10%	27,82%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Las tablas 5.8 y 5.9, además, nos confirman dos fenómenos: las fronteras sociales tienden a un proceso de dualización, por medio de la cual los sectores más afectados son aquellos con formación primaria e inferior, mientras que aquellos con formación superior ganan ventajas comparativas a lo largo de todo el periodo; por otra parte estas diferencias no sólo se reflejan en una

menor capacidad para entrar en el mercado laboral de aquellas personas con formación primaria en Madrid, sino que aquellas con formación SPE aumentan sus ventajas respecto de aquellos con formación SSE. Estos procesos se deben principalmente a dos fenómenos.

El primero es que las personas con primaria e inferior se concentran mayoritariamente en el grupo de población mayor (según datos de la EPA, en 2005 la población mayor con primaria e inferior supone un 67% de las personas con dicho nivel formativo, y en 2015 apenas varía con un 65%), lo que hace que se produzca una reducción de la población activa con este nivel formativo como consecuencia de procesos de jubilación y pre-jubilación (en 2005 la población activa con primaria e inferior suponía en el conjunto de España suponía un 18,10%, mientras que en 2015 se reduce a un 8,46%). De esta forma los puestos de trabajo que exigen una menor cualificación, pasan a estar ocupados por aquellos con formación secundaria primera etapa.<sup>71</sup> Este hecho no es inconsistente con el cambio de fronteras, pues no podemos atribuir la reducción en el porcentaje de ocupados de aquellos con primaria e inferior simplemente a un efecto demográfico, ya que es el sector que en mayor medida aumenta su tasas de paro (ver tabla A1.9).

Por tanto, junto al efecto demográfico, tenemos que contemplar un segundo fenómeno que involucra los actores y sus estrategias laborales. No se trata de un hecho comprobado, se trata más bien de una hipótesis sobre la que trabajar, a saber: la población con formación SPE ante la reducción de puestos laborales, modifican sus estrategias de inserción demandando aquellos puestos que ocupan personas con primaria e inferior. Estos procesos llevan a la construcción de nuevas fronteras de acceso a determinados puestos, en función del nivel formativo que excluye a aquellos con formación primaria e inferior.

Esta explicación, centrada en los procesos de construcción de los puestos, no sólo explica las mayores dificultades de aquellos con formación primaria e inferior, también explica cómo las personas con formación SSE han visto empeorar su capacidad de inserción en mayor medida que aquellos con formación SPE en CyL pues, aquellos con formación superior, a fin de evitar el desempleo, reconducen sus estrategias laborales hacia puestos que antes ocupaban en mayor medida aquellos con formación secundaria segunda etapa. Esto no implica tanto una construcción de los puestos, como una reconstrucción de los criterios utilizados en la selección. Esta reconstrucción, no solo afecta a los nuevos procesos de selección, sino que ante una reducción de puestos laborales, los primeros en ser despedidos serían aquellos con menor formación. Ambos casos implican una utilización cultural del nivel formativo, independientemente de las capacidades profesionales que

---

71 Con esta explicación no queremos contemplar el mercado laboral como un juego de suma cero. En muchas ocasiones los procesos de jubilación no implican que se produzca una sustitución automática del puesto por otro trabajador, ya que este puede haber mantenido el puesto por los elevados costes de despido, o éste puede ser sustituido por los nuevos procesos de robotización de las actividades fabriles y automatización de los servicios.

dicho nivel formativo confiere.

#### *5.2.1.3.2. Posicionamiento interno y nivel formativo*

El nivel formativo, como hemos visto, durante los años de crisis, aumenta su poder explicativo. Las mayores diferencias, de la misma forma que con la edad, no se reflejan en el posicionamiento dentro de la empresa, ni antes de la crisis, ni en el transcurso de la misma. Las mayores diferencias se registran tanto en el acceso como en el mantenimiento dentro del mercado laboral y es que en contra de las teorías centradas en los elementos de distinción internos, aunque el acceso a trabajos relacionados con la economía del conocimiento que exigen niveles formativos superiores, no determinan fuertes diferencias en el posicionamiento dentro de la empresa, sin embargo, este adquiere un uso cultural que determina las posiciones de exclusión fuerte y plena (ver tabla 5.2).

Por tanto, observamos como las diferencias en el posicionamiento interno, apenas registra variaciones, estableciéndose las mayores diferencias en las posiciones que implican una expulsión o exclusión del mercado laboral. Además, tanto en el caso de la posición de exclusión fuerte como de exclusión plena, se registra un cambio en las fronteras de acceso, o más bien un reforzamiento de las mismas que, como veremos es muy diferente en los distintos territorios analizados.

En la posición de expulsión, en el conjunto de España, es donde el nivel formativo registra las mayores diferencias. Éstas empiezan a aumentar para todos los grupos respecto de aquellos con nivel formativo superior en el inicio de la crisis. Aquellos con estudios primarios o inferiores en 2005 registra unas diferencias de 4,75 respecto de aquellos con estudios superiores, aumentando a 6,55 en 2015). Pero el mayor aumento en los riesgos de exclusión de la población en función de su nivel formativo, no se produce en el hecho de perder el trabajo, sino de volver a encontrarlo. Pues si bien en la posición de exclusión plena, al principio del periodo analizado, las diferencias son menores que en la posición de expulsión, durante la crisis, estas aumentan en mayor medida (respecto de la población con estudios superiores, aquellos con formación primaria e inferior pasan de representar un 3,26 en el año 2005 a un 7,22 en 2015; mientras que aquellos con SPE pasan de un 1,98 a un 3,93 respectivamente; de nuevo, el grupo que lo hace en menor medida es el de SSE, pasando de un 1,44 a un 1,96).

De la misma forma que respecto a la edad, las diferencias en torno al nivel formativo aumentan en todas las posiciones que implican algún déficit de integración en el continuo inclusión-

exclusión, estableciéndose mayores diferencias en aquellas posiciones que implican un proceso de expulsión o exclusión del mercado laboral. Y aunque a diferencia de la edad, se establecen mayores diferencias entre territorios, estas diferencias ocurren principalmente en las posiciones que implican un proceso de expulsión o exclusión del mercado laboral.

#### *5.2.1.3.3. Posicionamiento interno y nivel formativo en los mercados regionales*

Lo primero que cabe destacar respecto de las diferencias por territorios (ver tablas A1.22 a A1.24, anexo 1) es que, el nivel formativo, al contrario que con el género y la edad, las mayores diferencias se establecen en Madrid donde, como ya comentamos, adquiere un mayor poder explicativo que en CyL. El hecho de que se construyan mayores fronteras en función del nivel formativo en Madrid, no se observa de forma clara en todas las posiciones. Si bien en las posiciones que implican algún déficit de integración dentro de la empresa, al principio del periodo analizado se observan diferencias claras, especialmente respecto de aquellos con un nivel formativo de primaria e inferior, la evolución de la crisis y la expulsión y mayores fronteras de acceso a esta población en Madrid, unido a la influencia de la edad que, hace que aquellos que se quedan dentro del mercado laboral con este nivel formativo esté constituido principalmente por personas mayores, hace que las diferencias entre territorios se diluya durante el periodo observado, así como las diferencias de esta categoría con la de estudios universitarios y superiores, en determinadas posiciones.

**Las posiciones** que implican procesos **de expulsión o exclusión plena**, implican mayores diferencias entre regiones, siendo estas superiores en Madrid y haciendo que esta variable adquiriera un poder explicativo mayor en el posicionamiento en el mercado laboral en este territorio. Estas diferencias adquieren mayor relevancia en el posicionamiento de exclusión plena, más que en la exclusión fuerte, tanto al principio del periodo como debido a su evolución, lo cual nos indica no solamente que las personas con menor formación tengan mayores riesgos de pérdida de empleo en Madrid, sino que es donde tienen mayores riesgos de periodos prolongados de paro.

De esta forma, en el posicionamiento de expulsión, en 2005 en CyL respecto de una persona con nivel formativo superior, había 2,66 personas con primaria e inferior, 1,5 con SPE y un 1,29 con SSE, frente a 3,73 con primaria e inferior, un 2,28 con SPE y un 1,66 con SSE en Madrid.

Este proceso es distinto en la posición de plena exclusión, pues cabe destacar, como en CyL, los más afectados por este posicionamiento son aquellos con formación primaria o inferior. En



Madrid, lo hacen tanto aquellos con primaria e inferior como con formación SPE. En Madrid, en el año 2015, hay 4,02 personas con SPE respecto de la población con estudios superiores, frente al 2,85 de CyL. Esto nos hace pensar que, el nivel formativo en cuanto elemento de distinción, establece fronteras diferenciadas en función del ámbito territorial y aunque en ambas se establecen límites de pertenencia en torno a aquellos con niveles formativos bajos y aquellos con niveles formativos altos, en CyL estos primeros están especialmente representados por aquellos con primaria e inferior, y en Madrid están representados tanto por estos como por aquellos con formación SPE, lo cual confirma lo ya señalado en el capítulo anterior, y es que en CyL la capacidad de inserción de aquellos con formación SPE es mayor, en cuanto son capaces de imponer mayores límites a aquellos con formación primaria.

Por tanto, el nivel formativo, como elemento de distinción tiene un mayor impacto en Madrid. Si bien, al principio del periodo condicionaba en gran medida el posicionamiento interno dentro del mercado laboral, con el transcurso de la crisis éste pierde poder explicativo, y condiciona principalmente el acceso al mercado de trabajo, y los procesos de expulsión y exclusión del mismo. Esto nos hace pensar en un uso diferenciado del nivel formativo en cuanto elemento de distinción en el posicionamiento dentro del mercado laboral que, a pesar de estar influido por los mismos procesos, resulta que a mayor nivel formativo se establecen menores probabilidades de expulsión y exclusión del mercado laboral. De esta forma en Madrid las personas consideradas con un bajo nivel formativo se extienden a aquellos con formación SPE.

#### *5.2.1.4. Riesgo de Exclusión Social y nacionalidad*

Aunque uno de los objetivos es analizar la etnia, como elemento de distinción, en la medida en que la EPA, no nos permite distinguir en función de esta variable que, además implicaría un proceso previo de definición, a fin de hacerla operativa, hemos decidido centrarnos en la variable nacionalidad, distinguiendo entre españoles y extranjeros. El principal problema con el que nos encontramos, es que esta distinción tiene sobre todo implicaciones de carácter legal, mientras nosotros queremos analizar el efecto cultural de ésta. Por ello, estos datos tienen que ser tomados desde su carácter exploratorio, dejando las conclusiones extraídas abiertas a debate.

##### *5.2.1.4.1. Acceso al mercado laboral y nacionalidad*

La evolución a lo largo del periodo analizado, de la misma forma que el género, en términos

porcentuales es bastante estable, tanto en la ocupación como en las nuevas contrataciones, en comparación a las variaciones producidas durante la crisis en torno a la edad, o el nivel de estudios (ver tablas A1.7 y A1.8). Por otra parte, dado que el porcentaje de personas inmigrantes dentro de la población activa es muy bajo (de un 4,55% en el año 2005 y un 6,69% en 2015 para el conjunto de España), es lógico que las personas con nacionalidad extranjera, tengan un peso relativo dentro de los ocupados también bajo, el cual aumenta en los territorios como Madrid, donde la población activa extranjera es mayor. En el año 2005 representan un 8,84% de la población activa, frente al 3,04 de CyL, con un ligero aumento a lo largo del periodo analizado, donde en el año 2015 representan un 11,49% y un 4,62% respectivamente.

El hecho de que su población activa sea muy reducida, unido al hecho de que, el porcentaje que representan las personas con nacionalidad extranjera dentro del sector de los ocupados, en el año 2015, es ligeramente superior a lo que representaban en el año 2005 y muy similares al año 2007, puede llevarnos a pensar que, no se hayan establecido mayores fronteras en el acceso al mercado laboral para los extranjeros con el trascurso de la crisis. Sin embargo, esta evolución se debe principalmente a un aumento previo a la crisis.

La evolución en el porcentaje de las nuevas contrataciones a personas inmigrantes, de la misma forma, tampoco registran variaciones muy grandes, y el porcentaje de nuevas contrataciones a personas inmigrantes en el año 2015, es similar al del año 2005, a excepción de Madrid. Si bien, a diferencia de la ocupación, el porcentaje de nuevas contrataciones a personas inmigrantes empiezan a descender en el año 2009 (2010 en CyL), lo cual quiere decir que hasta este año, las personas con nacionalidad extranjera, seguían siendo contratadas, pero cuando los españoles, a fin de evitar el desempleo, reorientan sus estrategias de acceso al mercado laboral, las nuevas contrataciones a extranjeros descienden en mayor medida que en las personas con nacionalidad española. Es en los nuevos procesos de selección donde antes empiezan a notarse la reactivación de fronteras sociales que se mantenían latentes en periodos de crecimiento económico y generación de empleo. Este efecto tarda más en notarse en el porcentaje de ocupados, ya que la destrucción de empleo en el primer periodo de la crisis afecta de forma pronunciada a ambos sectores de población como consecuencia del cierre de empresas que, como ya hemos comentado, hace que no existan diferencias entre distintas categorías sociales, sean estas internas a la empresa (*insiders/outsideers*) o externas (hombre/mujer; joven/adulto, etc.).

Las diferencias en las tasas de temporalidad, afectan de forma destacada a la población inmigrante, ésta influye en la pérdida de empleo. La tasa de temporalidad en el conjunto de España para las personas extranjeras era, en 2005, de un 60,60% frente al 30,20% de la población Española.

(ver tabla A1.10). De la misma forma que en el resto de categorías, esta mayor pérdida de empleos por parte de la población inmigrante, durante el periodo 2007-2013, unido a las menores contrataciones (ver tablas 4.10 y 4.11), hace que se reduzca considerablemente las diferencias en la temporalidad entre españoles e inmigrantes que, en el año 2015, en el conjunto de España pasan a suponer tasas de un 38,70% para la población inmigrante frente al 23,70% de la población Española. La reducción de las diferencias en la temporalidad, en el periodo que transcurre desde el año 2013 a el año 2015, se produce no como consecuencia de la destrucción de empleo, sino como consecuencia de un aumento de estas tasas en la población con nacionalidad española. Este aumento se debe a que las nuevas contrataciones en este sector de población, son mayoritariamente temporales.

En cuanto a las diferencias por territorios, lo primero que hay que señalar, es la mayor presencia dentro de los ocupados, así como del porcentaje de las nuevas contrataciones, de población extranjera en Madrid, respecto de CyL así como del conjunto de España. Estas diferencias no solamente se explica por la mayor presencia de población activa en Madrid que en CyL, sino que existen mayores fronteras de acceso al mercado laboral para la población extranjera en CyL, como demuestra la evolución en las tasas de paro (ver tabla A1.9).

Tabla 5.10: Variación de la ocupación en función de la nacionalidad: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Española	9,71%	-16,16%	-0,12%
Extranjera	62,70%	-23,41%	-1,75%
Total	12,05%	-16,63%	-0,21%
<b>CyL</b>			
Española	8,96%	-14,93%	-1,76%
Extranjera	45,56%	-13,36%	-7,93%
Total	10,06%	-14,86%	-2,00%
<b>MADRID</b>			
Española	8,04%	-17,35%	3,69%
Extranjera	69,84%	-36,82%	3,25%
Total	13,32%	-19,85%	3,64%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla 5.11: Variación de los nuevos contratos en función de la nacionalidad: periodo 2005-2015.

	2005-2007	2007-2013	2013-2015
<b>ESPAÑA</b>			
Española	9,65%	-48,36%	23,44%
Extranjera	71,55%	-55,58%	1,27%
Total	15,74%	-49,42%	20,60%
<b>CyL</b>			
Española	11,26%	-45,15%	23,30%
Extranjera	70,27%	-48,41%	-26,15%
Total	16,01%	-45,54%	17,76%
<b>MADRID</b>			
Española	3,36%	-50,51%	23,53%
Extranjera	71,67%	-65,05%	12,50%
Total	15,33%	-54,30%	21,33%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Las tablas 5.10 y 5.11, muestran como la nacionalidad, aunque marca distinciones fuertemente sedimentadas su impacto tiene fuertes diferencias regionales, especialmente después del año 2013. Las variaciones tanto en el número total de ocupados como de nuevas contrataciones nos muestra como durante el primer periodo es muy pronunciado, ya que la población española no cubría todos los puestos que se generaban, especialmente en determinadas ramas de actividad. Durante el periodo de mayor destrucción de empleo, la caída tanto en la ocupación como en las nuevas contrataciones es superior en las personas extranjeras que, si bien entre otras causas se debe al tipo de contrato -en este sentido, no podemos establecer un uso cultural de estas distinciones categoriales-, en el periodo que transcurre desde 2013 a 2015, se muestran notables diferencias entre Madrid y en CyL en la construcción de fronteras en torno a la nacionalidad.

#### 5.2.1.4.2. Posicionamiento interno y nacionalidad: Diferencias territoriales

La nacionalidad es la variable que tiene una menor capacidad explicativa durante todo el periodo. Por ello no me extenderé en los comentarios sobre las diferencias categoriales en torno a esta variable. Aun así cabe destacar que, se registran diferencias considerables y es que, la presencia de personas extranjeras en las posiciones analizadas, respecto de una persona en posición de integración, es superior a la de las personas con nacionalidad española.

En la **posición de integración moderada**, es donde esta variable registra las menores variaciones, siendo muy estable para todo el periodo. A diferencia del género, es en esta posición, junto con la de exclusión plena, donde menores diferencias se registran, con una media de 0,57 españoles por una persona extranjera. En el caso de Madrid, estas diferencias en muchos años no

son estadísticamente significativas.<sup>72</sup> Esta estabilidad no se produce en el resto de posiciones, destacando las variaciones que se producen como consecuencia del aumento en la probabilidad de ocupar posiciones de vulnerabilidad de los españoles en referencia a los extranjeros, si bien dicho aumento ya lo explicamos en el apartado anterior y se debe al efecto de la mayor pérdida de puestos laborales por parte de los inmigrantes al tener un contrato temporal y a las nuevas contrataciones de españoles caracterizadas por una mayor temporalidad que se produce especialmente a partir del año 2013.

Respecto de las diferencias en las posiciones que implican procesos de expulsión o exclusión plena, vemos como a diferencia del género, estas tienen una mayor estabilidad, reduciéndose a partir del año 2013-, y es que, aunque el número de nuevos contratos tiene un porcentaje mayor en los españoles, los extranjeros aumentan en mayor medida el número de personas integradas que el de personas en posiciones de expulsión o exclusión plena.

En cuanto a las diferencias territoriales, si bien en determinadas posiciones se registran diferencias mayores en CyL, no suponen diferencias muy grandes, y además en la posición de integración moderada, las diferencias son mayores en Madrid que en CyL, así como en exclusión débil, donde en Madrid hay 0,19 españoles por un inmigrante y en CyL un 0,22, la media en el conjunto de años observados es la misma de 0,33. De esta forma no podemos decir que existan mayores probabilidades de ocupar posicionamientos precarios por parte de la población inmigrante en CyL que en Madrid.

### 5.3. BREVES ANOTACIONES SOBRE LAS DIFERENCIAS CATEGORIALES

Las principales conclusiones que extraemos del análisis de estos datos son que, se producen diferencias territoriales en el acceso a una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, en función de los atributos categoriales, los cuales adquieren un papel estratificante diferenciado. Estas diferencias, establecen, tanto un acceso como un posicionamiento diferenciado dentro del mercado laboral. El género y la edad, sigue constituyéndose como los atributos principales de estructuración de los procesos de integración al mercado laboral. A pesar de que se reducen las diferencias en el acceso durante el periodo observado, este marca fuertes diferencias en el posicionamiento integrado, a la vez que a partir del año 2013, establece mayores ventajas comparativas en el acceso a los hombres. Aunque este proceso supone una reducción de las diferencias internas entre hombres

---

72 Si bien este hecho no se debe tanto a que no se establezcan diferencias como al tamaño de la muestra.

y mujeres, estas siguen siendo muy fuertes y se debe más a un cambio en el modelo de integración que a una equiparación de los riesgos. El género, establece fuertes diferencias territoriales, pero el aspecto más importante, es que dichas diferencias no se establecen en el posicionamiento interno, sino en el acceso y los procesos de expulsión y exclusión del mercado laboral, siendo mayores en CyL.

Las diferencias por edad marcan fuertes diferencias en el acceso que, sin embargo, son mayores en el posicionamiento integrado. A diferencia de género, las dificultades en el acceso aumentan durante el periodo observado tanto durante la crisis como en el periodo de cierta recuperación económica. A pesar de que el posicionamiento interno también aumenta para aquellas personas de mayor edad debido a una mayor incorporación al mercado de trabajo, especialmente después del 2013, aumentan las diferencias respecto de otros grupos de edad. Estos últimos tienen mayores posibilidades de acceder a formas contractuales normalizadas, según el modelo de una sociabilidad salarial. Esto implica una utilización de la edad, como elemento cultural que determina una selección mayor a posiciones de plena integración de la población mayor que la de otros grupos de edad, al margen de la posición ocupada. De la misma forma que el género, aunque las mayores diferencias se establecen en los posicionamientos internos, las diferencias regionales se establecen en aquellas posiciones que implican algún riesgo de expulsión o exclusión plena.

El nivel formativo marca fuertes diferencias, no solo en las mayores ventajas que adquieren aquellos con formación superior en Madrid, o la mayor construcción de fronteras sociales en el acceso, en este territorio a aquellos con formación primaria o inferior, sino que si bien en ambos territorios aparecen mayores fronteras a aquellos que podríamos denominar con un nivel formativo bajo, este tiene distintos límites en ambas sociedades, en CyL estaría representado por aquellos con Formación primaria e inferior y en Madrid se extendería a aquellos con formación SPE.

La nacionalidad, no marca diferencias muy pronunciadas entre territorios, ni en el posicionamiento interno, ni en el acceso a las organizaciones, aunque tienen mayores ventajas de acceso en Madrid.

Esto no nos indica un uso diferenciado de las categorías sociales en el proceso de selección en cada ámbito territorial, sino que las diferencias territoriales están influidas, como veremos en el siguiente capítulo, principalmente por la estructura ocupacional que se asienta en su mercado regional. Determinadas actividades, especialmente aquellas relacionadas con la intermediación y la reproducción caracterizadas por mayores exigencias formativas, imponen menores fronteras de acceso a las mujeres que, actividades relacionadas con la producción. Esto explica las mayores fronteras sociales con las que se encuentran las mujeres en territorios no vinculados a la economía

global. La edad y el nivel formativo sin embargo, adquieren un carácter más complejo, y es que, como veremos, la construcción de fronteras, no solo se explican por la estructura ocupacional, sino que dentro de las distintas ramas de actividad, se dibujan fronteras diferenciadas.

Por último, cabe señalar que, a partir del año 2013 se observa un cambio en el modelo de integración, ya que si bien, la crisis afectó de forma muy específica a ciertos sectores de población, tales como hombres, jóvenes, personas con baja cualificación, e inmigrantes, los procesos de expulsión del mercado laboral, afectaron en mayor o menor medida a todos los sectores de población. Pero la incorporación al mercado laboral, a partir del año 2013 de ciertas categorías como hombres, personas mayores, con altos niveles formativos, o españoles, suponen una reducción de las diferencias en la temporalidad, así como de otros factores que, lejos de equiparar los riesgos de exclusión laboral, suponen mayores ventajas comparativas de inserción laboral.

Esta ventajas comparativas por tanto, no vienen solo por el hecho de que se vean afectadas en menor medida por la temporalidad, o jornadas parciales no deseadas, es decir por sus condiciones objetivas, sino por las ventajas comparativas que les ofrece las concepciones culturales asociadas a las distintas categorías sociales. De esta forma, por ejemplo, aunque las personas mayores se hubiesen visto afectadas en la misma medida por la destrucción de empleo que el resto de grupos de edad, es decir que, si a consecuencia de factores estructurales este grupo de edad hubiese visto cambiar las condiciones objetivas de su relación con el mercado laboral, tendrían una mayor capacidad para restablecer nuevas formas de relación que implicasen procesos de integración en el mercado laboral en un nivel meso. Este hecho se refleja como hemos visto en el aumento de las tasas de contratación a este sector de población.

Esto nos aleja de lo que se denominó, una sociedad salarial, definida en torno al acceso a una ciudadanía laboral, y nos introduce en un contexto caracterizado por el riesgo, donde cobra mayor relevancia analítica el concepto de “ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada”. Este concepto cobra mayor relevancia debido a que podemos distinguir dos modelos de exclusión social diferenciados en función de la vinculación de los contextos locales a los nodos principales de la economía.

## CAPÍTULO 6: DIFERENCIAS CATEGORIALES EN LAS RAMAS DE ACTIVIDAD

Las diferencias regionales observadas en el capítulo anterior nos confirman que, los riesgos categoriales en el acceso a una ciudadanía adquieren un carácter localizado. Este carácter, presumiblemente, se debe a la estructura ocupacional derivada de la forma de vinculación de los mercados locales y regionales a la economía global, pues en distintas ramas de actividad, se construirán fronteras diferenciadas, en función del trabajo socialmente valorado que determinará un acceso diferencial. Pero en la medida que, estos procesos de estratificación adquieren un carácter localizado, cabe preguntarse si estas diferencias se deben únicamente a la mayor o menor presencia de ciertas ramas de actividad, o dentro de cada una de éstas, se construyen fronteras de acceso distintas explicadas por las diferencias culturales.

En este capítulo, expondremos las diferencias categoriales en el posicionamiento interno dentro de las organizaciones empresariales de distintas ramas de actividad. Ello ayuda a entender el acceso diferencial en los distintos territorios. Posteriormente, se estudia qué distinciones categoriales adquieren un papel diferenciado dentro de cada rama de actividad en los distintos territorios. Esto proporcionará ciertos elementos a través de los cuales poder orientar la investigación, ya que no todas las distinciones categoriales, adquieren la misma lógica en la construcción de fronteras sociales. Por último, expondremos las principales conclusiones de este apartado, lo cual, más que responder a las preguntas planteadas al principio del mismo, abren nuevas preguntas, necesarias para comprender los riesgos de exclusión social, en una modernidad globalizada.

### 6.1. POSICIONAMIENTO INTERNO Y DISTINTAS RAMAS DE ACTIVIDAD

Para analizar las diferencias categoriales en el acceso y posicionamiento dentro de las empresas, en distintas ramas de actividad, vamos a exponer brevemente, las principales conclusiones extraídas del estudio del IELb en las distintas ramas de actividad.<sup>73</sup> Posteriormente, mostraremos las principales diferencias territoriales que se establecen en cada rama de actividad, mediante el análisis de las tasas de ocupación y de nuevas contrataciones.

Para el análisis del IELb hay que tener en cuenta que tiene un sesgo, y es que no contempla a la parte de la población activa situada en la posición de mayor exclusión, los parados de larga

---

<sup>73</sup> Este índice se ha calculado solamente para el conjunto de España, no porque no se establezcan diferencias territoriales, sino debido al tamaño de la muestra. Por otra parte, como ya explicamos, en este índice se ha suprimido a aquellos parados de larga duración, ya que sino no podíamos calcular este índice en las distintas ramas de actividad.



duración. El hecho de excluir a gran parte de la población activa, y sólo contemplar aquellos que se encuentran o se encontraron hace un año dentro del mercado laboral, a la par que se reduce el espacio económico,<sup>74</sup> hace que tengamos que tener en cuenta un aspecto: los índices solo indican los procesos de diferenciación interna. La muestra en cada rama de actividad específica está compuesta por aquellas personas que de una u otra forma han superado las fronteras de acceso, de membresía, y han formado o forman parte de la rama de actividad. Esto hace que las variables independientes tengan un poder analítico más reducido que en el IELA, ya que la muestra segrega previamente y como consecuencia de la reducción del espacio económico, la regresión logística multinomial, se realiza cada vez con una muestra menor y más segregada. Pero este hecho hace que el poder explicativo de una variable adquiera un valor más determinante, como veremos en el caso de la nacionalidad.

Lo primero que cabe destacar es que la importancia de las variables independientes sobre el total de actividades, así como las diferencias internas y externas a la organización, siguen la misma tendencia que en el IELA, (ver tablas A1.25 y A1.26), y aunque esta tendencia se observa en las distintas ramas de actividad, especialmente la estabilidad o incremento de la edad como factor explicativo, así como la reducción de la importancia del género, en las distintas ramas se establecen diferencias en torno a las variables con un mayor o menor chi-cuadrado, así como en su evolución (ver tablas de A.27 a A.34).<sup>75</sup> De esta forma podemos observar cómo las dos ramas que requieren menor nivel formativo, “producción” e “intermediación servicio a las personas”, son donde en mayor medida el poder explicativo del conjunto de variables independientes desciende, explicando al final del periodo menos de un 20% de la varianza. En estas dos ramas además, el poder explicativo del nivel formativo aumenta muy poco. En la rama de intermediación servicio a las personas, el poder explicativo del género es mayor que el nivel formativo, tanto al principio como al final del periodo analizado. Por otra parte en la rama de la producción, aunque el nivel formativo adquiere un poder explicativo mayor que en el caso del género, esto no se debe a un aumento de la capacidad explicativa del nivel formativo, sino a un fuerte descenso del poder explicativo del género. Pero el descenso del poder explicativo del género, se produce debido a que la aplicación de este índice, en ramas de actividad concreta, excluye a todas aquellas personas que no han tenido una relación laboral en más de un año. De esta forma, aunque su evolución nos indica el mantenimiento

---

74 Para una mayor comprensión de la reducción del espacio económico y los procesos de expulsión de determinados sectores de la población de dicho espacio, ver Sassen (2015: 23-94)

75 El Chi-cuadrado nos sirve para analizar la importancia de las distintas variables en cada rama de actividad específica pero no para analizar la mayor o menor importancia que adquiere una de éstas en las distintas ramas de actividad, ya que este depende de otros factores como el tamaño de la muestra.

o cambio de fronteras en el acceso, en este sector, el análisis en este sector se realiza con una muestra mayoritariamente compuesta por hombres.

Así mismo, observamos como la nacionalidad, en estas dos ramas de actividad, a pesar de ser donde mayor presencia tienen los extranjeros, esta variable funciona como un fuerte elemento de distinción en el posicionamiento dentro de estos sectores de actividad. De esta forma el poder explicativo en la rama de intermediación servicio a las personas, al principio del periodo analizado, es mayor que el del nivel formativo.<sup>76</sup> Si bien, el poder explicativo de esta variable desciende considerablemente a lo largo del periodo analizado. Por tanto, en estas ramas de actividad, a pesar de ser aquellas en la que la población inmigrante tiene una mayor capacidad de inserción, la nacionalidad juega un papel decisivo en el posicionamiento interno, mientras que en aquellas ramas de actividad donde las personas con nacionalidad extranjera tienen mayores dificultades de acceso, sin embargo, no se encuentran con tantas diferencias internas respecto de los españoles.

Respecto a las diferencias en las distintas posiciones, observamos como las mujeres, aunque tienen una mayor presencia en ciertas ramas, como la reproducción y la intermediación de servicios especializados y aquella destinada a servicios a las personas, el posicionamiento de éstas dentro de la empresa en comparación a la posición de plena integración es inferior a la de los hombres. Tienen mayores posibilidades que los hombres de ocupar una posición que implique algún tipo de déficit de integración, respecto de una persona integrada. Si bien en estas ramas se establecen diferencias sensiblemente menores que en el resto.

La edad, establece notables diferencias por ramas de actividad, pues mientras que en la rama de la producción, en la posición de integración moderada, no representan diferencias significativas (si bien al final del periodo analizado las diferencias de los jóvenes respecto de los mayores registran diferencias más fuertes que en otros sectores), éstas son mayores en otras ramas, especialmente la de reproducción y alta cualificación. Las diferencias por sectores de edad, tanto en la rama de producción como de intermediación de servicios a las personas, establece diferencias menores a las de otras ramas.

Respecto del nivel formativo, observamos como en la rama de la producción, como venimos apuntando, tiene un poder explicativo bastante reducido, registrando menores diferencias posicionales que otras ramas, a excepción de la rama de intermediación. En este sentido el nivel

---

<sup>76</sup> Estas diferencias también ocurren en la rama de la intermediación, si bien en este caso se establecen notables diferencias internas, pues este poder explicativo se debe a las actividades incluidas en la rama de intermediación servicio a las personas.

formativo, a diferencia de la nacionalidad y el género, como elemento de distinción que condiciona el posicionamiento dentro de un eje inclusión exclusión, tiene mayor capacidad explicativa, en el posicionamiento interno, en aquellas ramas donde establece mayores fronteras de acceso, como la intermediación servicio a las empresas y la reproducción.

Este último proceso, también ocurre con el género, es en aquellas ramas de actividad donde se registran mayores fronteras de acceso, donde se registran las mayores diferencias en el posicionamiento interno, de esta forma las mujeres registran menores diferencias internas donde tienen menores fronteras de acceso, pero registrando mayores déficit de integración que los hombres. Ocurre lo contrario con la nacionalidad, pues como elemento de distinción en el posicionamiento dentro del mercado de trabajo, condiciona fuertemente el posicionamiento precario, ya que existe una fuerte segregación horizontal, a la vez que es en aquellas actividades en las que tienen una mayor capacidad de acceso, donde se establecen diferencias internas mayores. Este hecho hace que, ante procesos de destrucción de empleo, sean uno de los sectores más afectados. Por su parte

## 6.2 DIFERENCIAS CATEGORIALES EN LAS RAMAS DE ACTIVIDAD ENTRE TERRITORIOS

Las distinciones categoriales, adquieren un papel diferenciado en el establecimiento de desigualdades. Como venimos sosteniendo, algunas distinciones como el género o la nacionalidad, tienen un grado de sedimentación mayor, que dará lugar al establecimiento de fronteras similares en una misma rama de actividad, en los distintos territorios, mientras que las distinciones en torno al nivel formativo o la edad, como elemento de estratificación, adquieren un papel más complejo. En lo que sigue, nos centraremos en las distinciones derivadas del género, la edad, el nivel formativo y la etnia.

*Género:* Las diferencias territoriales en el acceso al mercado laboral, no se deben tanto a una construcción diferenciada de las fronteras de acceso en función del género, en los distintos ámbitos territoriales, sino a la estructura ocupacional de los distintos territorios. Si observamos las fronteras en cada rama de actividad, las diferencias entre los distintos territorios son muy pequeñas, especialmente al principio del mismo (ver tablas de A1.11 a A1.20). Como hemos visto, las mayores fronteras de acceso se producen en la rama de la producción, de forma que, el menor acceso de las mujeres en territorios no vinculados a la economía global, puede explicarse por la importancia que

adquiere esta rama en dichos territorios. Ahora bien, las mayores diferencias entre territorios se observan en esta rama, donde del conjunto de ocupados, los hombres en CyL representan un 85,5%, frente a un 80,26% en el caso de Madrid en el año 2005, diferencias que se acrecientan, pasando de un 83,14% en CyL y un 74,36% en Madrid para el año 2015. De esta forma, junto con la estructura ocupacional, se dibujan mayores fronteras en CyL que en Madrid dentro de esta rama de actividad. La explicación de estas diferencias, la tenemos que situar en la construcción de las categorías sociales y su vinculación con determinados puestos, dentro de los contextos organizativos de esta rama de actividad. La construcción de dichas categorías que imponen fronteras sociales diferenciadas, de esta forma, estará influida, no solo por el trabajo socialmente valorado, a través del cual se determinan disposiciones diferenciadas a hombres y mujeres que les vinculan en mayor o menor medida con los puestos, sin también al contexto organizativo, y la capacidad de los agentes para determinar significados intersubjetivos que determinan mayores o menores posibilidades de acceso. De esta forma, la mayor capacidad de inserción de las mujeres dentro de esta rama de actividad, puede devenir de la aplicación de nuevas tecnologías al sistema productivo, lo que implica una menor utilización del componente físico en el proceso productivo, así como por la instalación en Madrid de mayores empresas multinacionales y de empresas de mayor tamaño en las que, existe una fuerte diversificación de los puestos.<sup>77</sup> Aunque estas diferencias en la rama de la producción son menores en Madrid, siguen constituyendo fronteras muy elevadas, siendo el género una variable fuertemente sedimentada que, apenas registra diferencias en las ramas de actividad específica en los distintos territorios.

Con estos datos podemos concluir que, respecto al género se siguen manteniendo fuertes fronteras sociales que, si bien parecía que tendían a aminorarse tanto en el periodo previo a la crisis, como en el trascurso de ésta, a partir del año 2013, con una reducción en la destrucción de empleo y un ligero aumento de las nuevas contrataciones, se ha producido un aumento de las diferencias. De esta forma, la estructura ocupacional previa a la crisis, así como su evolución, explican tanto las diferencias entre territorios, como el proceso de convergencia que se establece en el conjunto de los ocupados en ambos territorios, como consecuencia del mayor impacto de la crisis en la rama de la producción. Este proceso de convergencia se aprecia especialmente en Castilla y León (dado que tiene una estructura sociocupacional centrada especialmente en esta rama de actividad) donde la variación, respecto el total de ocupados, desde el inicio de la crisis en el año 2007 al año 2015, es de

---

<sup>77</sup> La mayor diversificación de los puestos laborales no influye únicamente en el hecho de que exista un mayor número de puestos que potencialmente puede ser ocupado por mujeres. Como veremos la mayor diversificación de puestos dentro de una empresa hace que exista una construcción de fronteras diferenciada para puestos similares.

un -23,42% para hombres y de un -6,47% para mujeres. Ramas de actividad con una mayor igualdad entre hombres y mujeres, como la intermediación (especialmente la intermediación tanto de servicio a las empresas como de servicio a las personas, y la rama de reproducción, donde además las mujeres tienen una presencia más mayoritaria que la de los hombres), es notablemente mayor en Madrid que en CyL, ya que la intermediación en Madrid supone más de un 50% de su actividad a partir del año 2008, mientras que en CyL alcanza su máximo porcentaje respecto del total de ocupados en el año 2013 con un 37,81%.

Resumiendo, el género se mantiene como factor cultural que influye en los procesos de selección al mercado laboral, hecho que además se refuerza al observar las diferencias entre distintas ramas de actividad. Diferencias que son muy similares en ambos territorios (a excepción de ligeras diferencias en la rama de la producción con el trascurso de la crisis). Esto nos muestra cómo las divisiones en torno al género están fuertemente sedimentadas, y conduce a similares procesos de estratificación en un nivel de análisis meso, derivándose las distintas capacidades de hombres y mujeres, de entrada y mantenimiento en el mercado laboral en los dos territorios de su estructura sociocupacional. Esto no quiere decir que el nivel de análisis meso no tenga nada que aportar, sino que tendremos que estudiar los procesos por medio de los cuales dichas distinciones se mantienen como elementos de estructuración de las desigualdades, y cuáles son los mecanismos que permitan un cambio en la forma en la que entendemos dichas distinciones. Además, el hecho de que en la rama de la producción se establezcan ciertas diferencias con el trascurso de la crisis entre CyL y Madrid, ya nos proporciona ciertas pistas, y es que tenemos que empezar a estudiar las relaciones que se establecen en distintos ámbitos organizativos.

*Edad:* En este caso, no podemos atribuir las mayores dificultades de acceso de los jóvenes, o la mayor ventaja de las personas mayores en el caso de CyL, y de las personas adultas en Madrid solamente al efecto de la estructura sociocupacional, ya que se registran notables diferencias en cada rama de actividad, dependiendo del territorio observado. Por ejemplo, en la rama de la producción, la población adulta tiene una mayor presencia que las personas mayores en Madrid, mientras que, en CyL, ocurre lo contrario, diferencias que aumentan durante el periodo observado.

Estas diferencias también se establecen en la rama de la «intermediación». La «intermediación servicio a las empresas», caracterizada por una presencia menor de población mayor respecto a la adulta, al principio del periodo tanto en CyL como en Madrid, sigue una evolución que sitúa en ambos territorios a la población mayor como mayor representante de dicho sector, si bien su porcentaje dentro de los ocupados, en CyL, es de un 60,56%, frente a un 50,20%

de Madrid, en el año 2015.

En la reproducción la población mayor es superior en ambos territorios durante todo el periodo analizado, si bien en 2015 las diferencias son notables, ya que en CyL supone un 60,56% frente al 31,49% de la población adulta y en Madrid es de un 50,20% frente al 39,73% de la población adulta.

De esta forma, la edad, como elemento de distinción que articula procesos de estratificación social, dentro del mercado laboral, presenta un grado de sedimentación menor, adquiriendo un carácter performativo, en función del contexto organizacional donde actúa. De la misma forma que en el caso del género, esto nos obliga a centrarnos en un ámbito analítico meso social, donde tienen lugar la construcción de estas categorías, si bien, a diferencia de éste, sostenemos que la construcción de dichas categorías adquieren un carácter más productivo que reproductivo.

*Nivel formativo:* En cuanto a las diferencias en torno al nivel formativo que se producen en las distintas ramas de actividad por territorios, me centrare de forma más detallada en la rama de la producción, donde al principio del periodo, y antes de la crisis, un tercio de los ocupados en esta rama en CyL eran personas con primaria e inferior, y otro tercio estaba representado por aquellos con secundaria primera etapa, representando entre ambas categorías un 60% de los ocupados en dicho sector (ver tablas de A1.11 a A1.20). Si bien al final del periodo y especialmente a partir del año 2010, se produce una reducción muy significativa de aquellos con primaria e inferior, esto se produce a la par que aumenta de forma considerable la presencia de personas con formación secundaria primera etapa, aunque al final del periodo analizado, hay un porcentaje menor de estas dos categorías, las mismas superan el 53%. En Madrid esta rama de actividad está caracterizada por una menor presencia de estas dos categorías, que si bien superan el 50% en el año 2005, su presencia tiende a reducirse en periodos previos a la crisis, con una fuerte reducción del porcentaje que representan ambas categorías -especialmente la de primaria e inferior, que pasa a representar de un 22,50% en el año 2005, a un 4,19% en 2015. En este sentido, en Madrid, la rama de la producción está caracterizada por un uso más intensivo de mano de obra cualificada, propia de una economía del conocimiento, debido a una mayor modernización de sus sectores de actividad, de esta forma, durante el periodo observado, vemos como aumenta la presencia de aquellos con formación secundaria segunda etapa, así como de aquello con formación superior, especialmente esta última que pasa de representar un 28,86% al principio del periodo un 45,33% en 2015 (llegando en 2012 a un 47,19%). Aunque en CyL la presencia de esta categoría también tiene una evolución positiva, su presencia es mucho más reducida, representando un 19,44% en 2005 y un

27,34% en 2015. Una posible explicación, es que Madrid, al tener un sistema productivo caracterizado por una utilización mayor de nuevas tecnologías, así como por estructuras organizativas más grandes, hace necesario un uso de la información que conduce a una supresión de puestos intermedios y por tanto a una mayor dualización del sistema productivo (Tezanos, 2009b). Sin embargo, como veremos, no solo influye este proceso, ya que actualmente incluso en pequeñas empresas, a fin de adaptarse a las nuevas exigencias del mercado, necesitan mano de obra altamente cualificada que, sin embargo se encuentra con una mayor construcción de fronteras, especialmente relacionadas con la edad, que les otorga menores posibilidades de inserción, debido al interés de los agentes de selección de mantener un sistema de relaciones dentro de la empresa, es decir de mantener un *statu quo*.

Estas diferencias, diferencias territoriales se produce también en la rama de la intermediación (tanto a nivel general como en la intermediación servicios especializados, intermediación servicios a las personas). El único sector donde al principio del periodo cuenta con una mayor presencia de personas con niveles formativos superiores en CyL que en Madrid, es la rama de la reproducción. Si bien a partir del año 2013, la presencia de personas con niveles formativos superiores, es mayor en Madrid, donde a diferencia de CyL el número de ocupados con este nivel formativo tiene un nivel de variación positivo.

Podemos concluir que, la crisis económica ha afectado de forma desigual a los distintos sectores de población en función de su nivel formativo. En Madrid, debido a su estructura sociocupacional, ha afectado en mayor medida a los sectores menos cualificados, primaria e inferior y secundaria primera etapa. En CyL la construcción de fronteras en torno al nivel formativo impone meras dificultades en el acceso a las personas con niveles formativos más bajos y, aunque aquellos con estudios de primaria e inferior tienen mayores posibilidades de inserción que en Madrid, la crisis económico ha hecho que se encuentren con mayores dificultades de acceso, donde las estrategias laborales llevadas a cabo por aquellos con formación SPE han sido determinantes en la construcción de dichas dificultades. De esta forma podemos argumentar que, la formación de fronteras sociales depende en gran medida del contexto organizativo, donde influye la relación que se establece entre esquemas (convenciones sociales) y recursos (estructura sociocupacional).

Estas diferencias entre territorios en las ramas de actividad específica, de la misma forma que la edad, nos conducen a pensar las distinciones culturales en torno a los distintos niveles formativos, como distinciones que adquieren un valor performativo mayor que el género, y donde los agentes tienen una capacidad mayor de modificar las características atribuidas a dichas categorías en función de sus intereses.

*Nacionalidad:* Las diferencias territoriales, en función de la nacionalidad, están influidas, principalmente, por el tipo de estructura ocupacional, que por el establecimiento de fronteras sociales diferenciadas dentro de un mismo sector de actividad. La mayor presencia de población extranjera, tanto en Madrid como en CyL, se produce en la rama de producción, así como en la intermediación de servicio a las personas. De la misma forma, en ambos territorios, en el sector de la intermediación de servicios especializados, muestran una presencia muy baja. Por tanto, no observamos que en las distintas ramas de actividad se establezcan fronteras sociales diferenciadas en función del territorio. La mayor diferencia es que, dado el menor peso de la producción en la estructura sociocupacional de Madrid, en este territorio los extranjeros tienen un índice de localización mayor en la intermediación de servicio a las personas que en CyL, concentración que aumenta durante el periodo observado.

Las fronteras de acceso, por tanto, son similares en todas las ramas de actividad en ambos territorios, sin embargo se establezcan menores dificultades de acceso para la población extranjera en Madrid que en CyL, hecho que se refleja en menores tasas de paro. Estas diferencias pueden atribuirse a la estructura sociocupacional, pues Madrid tiene un, aunque ligero, mayor peso de las actividades de intermediación de servicio a las personas, si bien establece menores fronteras de acceso en la rama de la reproducción. De esta forma, aunque no podemos establecer una gran distinción en la construcción de fronteras en los distintos sectores de actividad en un territorio y en otro, y de la misma forma que el género, las diferencias por nacionalidad, constituyen distinciones fuertemente sedimentadas.

A diferencia de otras categorías, esto no quiere decir que en territorios donde se establece una mayor peso de las ramas de actividad donde tienen un mayor acceso la población extranjera vayan a tener menores riesgos de exclusión social, pues es en estas ramas, como la de producción, donde tienen un posicionamiento más precario. En contextos de crisis, la exclusión de la población extranjera, no solo se produce debido a que ocupan posiciones más precarias, sino que dicho posicionamiento, atiende a un uso cultural de la nacionalidad. De esta forma sostenemos que, ante una inconsistencia posicional percibida por la población española, que les conduce hacia una reorientación de las estrategias laborales hacia esta rama de actividad, su capacidad para imponer fronteras sociales en torno a la nacionalidad, son muy fuertes.

Resumiendo, las diferencias categoriales, en el acceso al mercado laboral, se deben tanto a la estructura ocupacional como a la construcción de fronteras sociales diferenciadas dentro de la misma. Actividades, por ejemplo, relacionadas con la rama de producción, impone fuertes fronteras



de acceso a las mujeres, o en la rama de reproducción e intermediación servicio a las empresas, el acceso de los inmigrantes es más reducido. A pesar de ello, observamos como estas categorías, adquieren un papel estratificacional diferenciado, en distintos territorios, ya que con la evolución de la crisis, hemos observado como en Madrid, el acceso y mantenimiento de las mujeres en la rama de producción, es algo mayor que en CyL, Este hecho, hace que tengamos que prestar especial atención al análisis de los procesos estratificacionales en un nivel de análisis meso social, ya que sostenemos que, se establece una construcción diferenciada de fronteras sociales dentro de dicho nivel. Este proceso se observa mejor, como hemos visto, con la edad y el nivel formativo. Las categorías asociadas a estas dos variables, como pueden ser jóvenes o personas con bajo nivel formativo-, además, con la crisis, han visto cómo han cambiado sus posibilidades de acceso al mercado laboral.

### 6.3. RETOS EN EL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN CATEGORIAL EN UNA MODERNIDAD GLOBALIZADA

Para finalizar este apartado, me gustaría señalar ciertas conclusiones que podemos extraer del análisis de estos datos, pero que no nos sirven tanto para responder a las preguntas planteadas al principio del apartado, como para plantearnos nuevas preguntas. A partir del análisis de los datos expuestos, vemos la necesidad de abordar los actuales procesos de exclusión categorial desde un nivel de análisis meso social, sin restringirlo al mismo. Un análisis que tenga en cuenta tanto los condicionantes estructurales derivados de un proceso de globalización económica que, determina estructuras sociocupacionales diferenciadas en función de la vinculación de los distintos territorios a la economía global, como las estrategias de actores concretos que, ante mayores riesgos derivados de la crisis económica, modifican sus estrategias de inserción laboral. Sin embargo, ambos procesos no adquieren un papel estructurante en los procesos de desigualdad categorial, más que en la medida en que determinan fronteras sociales en el acceso a las organizaciones en las que se lleva a cabo las prácticas de asignación de recursos. Esto nos conduce directamente a centrarnos en la competitividad intraprofesional, y cómo se dibujan determinadas fronteras en función del contexto organizacional.

### *6.3.1. Importancia de los elementos culturales dentro del estudio de la exclusión social*

Los determinantes estructurales derivados de un proceso de globalización económica, otorgan mayores posibilidades de inserción a jóvenes, mujeres, e inmigrantes en los territorios con una fuerte vinculación a la economía global que en aquellos con una menor vinculación. Pero muchas de estas posibilidades no se debe tanto a un mero efecto de la estructura, sino a la capacidad que tienen ciertos sectores de población de modificar las concepciones categoriales dentro de las empresas. Por tanto, las estrategias de los actores solo modificarán las fronteras dependiendo de su capacidad de agencia, la cual vendrá determinada por el contexto de acción meso social. Esta capacidad de agencia, no es la misma ni en los distintos territorios, ni en las distintas ramas de actividad de esta forma, como hemos visto, existen categorías fuertemente sedimentadas, tales como aquellas distinciones derivadas del género o la nacionalidad, las cuales establecen fuertes límites de pertenencia en función de la rama de actividad, diferencias que se mantienen en ambos territorios. Sin embargo otras distinciones, como las establecidas en torno a la edad que, a pesar de constituirse como el principal elemento que marca tanto la pertenencia al mercado laboral como la pertenencia integrada, muestra una mayor capacidad de modificación de sus límites es decir, mientras que las distinciones en torno al género, o la nacionalidad tienden a reproducirse, las distinciones en torno a la edad o en torno al nivel formativo, tienen una mayor capacidad de construcción y reconstrucción.

La dificultad de analizar los actuales procesos de exclusión categorial en un nivel de análisis meso atendiendo solamente diferencias intralaborales, y al posicionamiento previo, haciéndose necesario un análisis que contemple el efecto estructurante de las distinciones categoriales externas a las organizaciones, es decir el desarrollo de una teoría organizacional de las desigualdades. Pero como señalábamos al principio de este apartado esta teoría no se contrapone a la tesis de que la precariedad afecta en mayor medida a ciertos sectores de población, tales como los jóvenes, mujeres, personas con baja cualificación e inmigrantes, precariedad que se debe en parte a su entrada más tardía en el mercado de trabajo, hecho por el cual, el impacto de la crisis ha sido mayor sobre estos sectores. Esta tesis sigue teniendo un gran poder explicativo sobre cómo la vulnerabilidad laboral afecta en mayor medida a los jóvenes, como consecuencia de un cambio en el modelo de transición de la escuela al trabajo, defendido tanto por Ruesga (2011) como por Felgueroso (2012), así como por las “teorías de clase e inseguridad laboral”, que utilizan el mismo argumento que las teorías de la segmentación de mercados y las teorías de la flexibilidad laboral, en

torno a la distinción entre flexibilidad interna y flexibilidad externa. Las teorías centradas en la transición de la escuela al trabajo, implican un problema, y es que a partir del año 2013, existe un aumento de la precariedad en grupos que antes estaban afectados en menor medida por estos procesos, a la vez que siguen teniendo mayores ventajas comparativas, tanto en el mantenimiento en el mercado laboral, como en el acceso al mismo. Aunque se podría argumentar que, este aumento de la precariedad, se sigue debiendo a un proceso de transición no tanto entre la escuela y el mercado laboral, sino entre el trabajo integrado-el desempleo-el trabajo precario, lo cierto es que, con el mismo tiempo en una empresa, las posibilidades de ocupar una posición integrada aumentan con la edad. En general el posicionamiento dentro del mercado laboral viene determinado por las concepciones culturales establecidas en torno a las distintas categorías sociales que, como argumentaremos a continuación han cambiado con el trascurso de la crisis.

Las teorías de la clase y la inseguridad laboral, y todas aquellas centradas en los procesos de flexibilidad interna y flexibilidad externa derivadas de los estudios de Peter Doeringer y Michael Piore, en los cuales cuanto mayor es la cualificación exigida en un puesto, mayor es la diversidad funcional vía formación interna. Esto supone mayores costes para el empresario, otorgando mayor seguridad al trabajador, plantean un problema con lo expuesto en este capítulo, y es que las diferencias internas en el posicionamiento precario no son tan elevadas, sin embargo el nivel formativo se constituye como uno de los principales elementos explicativos en los procesos de expulsión del mercado laboral.

Uno de los principales postulados de los que partíamos, y que si bien con los datos analizados no podemos confirmarlo, pero si apuntan en esta dirección, es que, las decisiones de los agentes de selección no están influidas solamente por una lógica de racionalidad instrumental, como si las organizaciones empresariales fuesen entidades abstractas y los actores que la componen actuasen de forma completamente independiente al resto de condicionantes sociales. En una lógica que lleva a los agentes de selección a tomar decisiones unicamente centradas en una racionalidad instrumental, como si las organizaciones empresariales tuviesen lógicas abstractas independientes del contexto sociohistórico donde actúan.

### *6.3.2. Los actores y la construcción de fronteras sociales*

Este análisis, también nos ha permitido observar como categorías que condicionan mayores riegos de integración en el mercado laboral, no establecen los mismos procesos. Si distinguimos

entre el posicionamiento precario dentro de la empresa, y los procesos de expulsión y exclusión plenos, se establecen notables diferencias. El género y la edad marcan fuertes límites de pertenencia llevando a un posicionamiento diferenciado dentro del mercado laboral, pero mientras las diferencias de género disminuyen en el periodo analizado, las diferencias entre los distintos grupos de edad continúan aumentando con el transcurso de la crisis. Mientras que las diferencias internas respecto del nivel formativo no son muy elevadas, y se mantienen relativamente estables durante la crisis.

De esta forma, aunque tanto la edad como el género condicionan mayores riesgos en el posicionamiento interno, no todas las categorías están afectadas por los mismos riesgos internos. El análisis de los IEL, a través de regresiones logísticas multinomiales, nos ha permitido observar estas diferencias, que no podríamos haber observado con otras técnicas tales como la regresión múltiple o la regresión logística bivariable (para la cual además tendríamos que haber construido una variable dependiente dicotómica), o los árboles de segmentación, ya que la regresión logística multinomial, nos permite tratar variables ordinales como la edad, de forma cualitativa, observando la mayor o menor probabilidad de ocupar una posición u otra en función de los atributos categoriales. Así mismo la utilización de otros indicadores basados en las metodologías elaboradas por el PNUD (con el IDH, IPG, etc.), Eurostat (AROEPE), u otros estudios sociológicos como los llevados a cabo por el FOESSA, no nos habrían permitido distinguir el establecimiento de estas diferencias internas, ya que estos se centran en medir la intensidad de la exclusión. Así, aunque las mujeres y los jóvenes, incluso aquellos con un bajo nivel formativo, tienen mayores probabilidades de ocupar posiciones de vulnerabilidad, se establecen diferencias notables entre estas variables, de las cuales destacamos las siguientes: las mujeres tienen una mayor probabilidad de ocupar posiciones de integración moderada, es decir tener un contrato parcial no deseado; el nivel formativo, si bien establece escasas diferencias internas, ya que este funciona especialmente como elemento que condiciona procesos de expulsión y exclusión, de la misma forma que el género, condiciona mayores riesgos internos de padecer una jornada parcial que un contrato temporal; la edad, por su parte, condiciona mayores probabilidades de tener una relación contractual temporal que una relación temporal a media jornada.

Pero uno de los resultados más destacables derivados de la aplicación de esta metodología, es que nos ha permitido observar como estos elementos de división adquieren distinta valencia cuando se modifican las lógicas organizativas como consecuencia del cambio en los recursos con los que cuentan los agentes de selección.<sup>78</sup> Los jóvenes, a principios del periodo analizado,

---

<sup>78</sup> Por recursos me refiero principalmente a los puestos laborales y a las personas que pretenden la inserción. Se utiliza el término en un sentido amplio, tal y como lo hace Sewel (1993)

presentaban menores probabilidades de tener una jornada laboral parcial no deseada que los adultos. Una de las posibles explicaciones que señalábamos, es que los adultos, debido a sus mayores responsabilidades familiares, ocupan esta posición en mayor medida. Sin embargo, la edad como elemento de diferenciación que condiciona estos posicionamientos, no tiene un carácter inmutable. Con el transcurso de la crisis y el aumento de puestos laborales caracterizados por esta relación laboral parcial, ésta, afecta en mayor medida a los jóvenes que, no solo aumentan sus probabilidades de ocupar dicha posición, sino que estas probabilidades son mayores que para el grupo de adultos. De esta forma, las decisiones que toman los agentes de selección, y que condicionan las fronteras sociales que determinan el posicionamiento interno, se ven alteradas con los cambios introducidos a raíz de la crisis. El aspecto cultural que condicionaba mayores riesgos para las personas adultas no ha cambiado, y es que éstas siguen teniendo mayores responsabilidades familiares que los jóvenes. ¿Puede ser que la decisión de los agentes de selección sobre quienes tienen que ocupar esta posición, con el transcurso de la crisis, se toma de acuerdo a otros elementos que hace que los jóvenes ocupen en mayor medida dichas posiciones? Es decir, en función de los nuevos cursos de acción, la movilización de esquemas de comportamiento en torno a personas juzgadas por su edad, moviliza otros elementos culturales, tales como que los jóvenes aceptan en mayor medida esta relación contractual al poder seguir viviendo en casa de sus padres. De esta forma la edad, en esta nueva lógica organizativa cambia de valencia, lo cual quiere decir no tanto que se produzca un cambio en las disposiciones atribuidas a jóvenes y adultos, a un cambio en la concepción de su rol, sino que elementos de distinción que antes no estaban presentes en la toma de decisiones ahora adquieren una mayor importancia. Pero de ser esto cierto ¿por qué se modifican los elementos a través de los cuales se toman las decisiones? ¿Dependen dicha modificación del cambio en los recursos -ampliación de tipo de contratos parciales- con los que cuentan los agentes de selección? ¿y cuáles son las estrategias de los demás actores? Estas cuestiones hacen necesario abordar la relación que se establece entre estructura social, esquemas de comportamiento y recursos que influyen en los procesos de selección, relación que abordaremos en el siguiente capítulo.

En cuanto al hecho de padecer más riesgos de expulsión o exclusión plena, observamos como las variables que en mayor medida condicionan estos procesos son la edad y el nivel formativo. En este caso además, se observa como en los distintos territorios, las estrategias de los actores, orientado por razones prácticas, construyen distintos límites de pertenencia. De esta forma aunque en CyL las posibilidades de acceso al mercado laboral para aquellos con formación primaria o inferior son mayores que en Madrid, durante el periodo analizado la estrategia de aquellos con

formación SPE, lleva a la construcción de fuertes límites de pertenencia, que hacen aumentar en mayor medida los riesgos de aquellos con formación primaria, como se observa con su mayor aumento de las tasas de paro.

Este análisis, se centra en la propuesta constructivista de Bourdieu en *La distinción*, por medio de la cual plantea cómo con la incorporación de las clases populares en la Universidad, los títulos se devalúan, y se construyen nuevos límites en el acceso a determinadas ocupaciones, que implican títulos postuniversitarios “*no hay mejor forma de devaluar un título nobiliario que el hecho de que lo compre un plebeyo*” (Bourdieu, 1988: 2012: 189). Sin embargo, hay que ir más allá en la explicación, e introducir los mecanismos explicativos que permiten la construcción de estas fronteras, que se establecen en situaciones y contextos concretos, por medio de los cuales, los agentes tienen tanto intereses como capacidades en la construcción de dichas fronteras. Por ejemplo, aquellos con formación SPE tienen la capacidad de redefinir las características secundarias asociadas a los puestos que antes ocupaban aquellos con formación primaria e inferior, que no ocurrirá en todos los territorios ni organizaciones, y dependerá del tipo de relaciones que se establezca dentro de ésta.

De la misma forma, uno de los principales cambios en la construcción de fronteras como consecuencia de la crisis, es el hecho de que los procesos de exclusión plena, es decir estar afectados por el paro de larga duración, ha incidido más sobre la población joven, y aunque en menor medida que en esta, sobre la población adulta que sobre la población mayor.

Debido a esto, junto con el considerable aumento de los nuevos contratos a esta población, hacen necesario replantear algunos de los postulados sobre los que se han centrado las distintas políticas de empleo. Si bien estos datos tenemos que tratarlos con cuidado, porque a su vez, en referencia al nivel formativo, es el sector de la población con estudios de primaria e inferior, de los cuales en torno a un 65% son personas mayores, donde la crisis ha provocado un mayor aumento. Esto nos lleva a plantear la necesidad de una perspectiva multifocal.

Uno de los mayores retos que plantea el estudio de la construcción de fronteras sociales, en función de las relaciones que se establece entre actores, en contextos determinados, tanto en función del territorio como de las distintas ramas de actividad, es que encontramos ciertas dificultades para establecer relaciones de causalidad. En Madrid, se establecen menores fronteras para las mujeres en la rama de la producción, así como menores fronteras en torno a la edad en la rama de la intermediación. Como hemos sostenido, una de las principales causas explicativas, puede venir del análisis de las interacciones, mayores procesos de interacción conducen a menores fronteras entre

categorías. Esta argumentación, adquiere mayor consistencia cuando observamos que las mujeres, en aquellas ramas de actividad donde tienen una mayor presencia, a pesar de tener mayores riesgos de exclusión y posicionamiento precario que los hombres, son las ramas en las cuales se establecen menores diferencias internas, y por tanto una menor segregación vertical.

Asimismo, el nivel formativo también establece menores diferencias internas en las ramas que más presencia tiene, y funciona como elemento de diferenciación interna mayor allí donde impone mayores fronteras de acceso. Pero en el caso de las personas inmigrantes, observamos cómo la construcción de mayores diferencias internas se establecen principalmente en aquellas ramas de actividad donde tienen menores fronteras de acceso, por lo que junto con una fuerte segregación horizontal, allí donde encuentran mayores posibilidades de acceso, tienen una mayor segregación vertical que, les hace especialmente vulnerables.

Esto nos lleva a plantearnos el estudio de las relaciones sociales en procesos situacionales concretos (vid Collins, 2000), donde actores juzgados por determinados atributos categoriales tienen mayor capacidad para modificar los marcos cognitivos que utilizan los agentes de selección, es decir, tienen mayor capacidad para llevar a cabo procesos de subjetivación de acuerdo a sus atributos categoriales que les permiten tener mayores capacidades de acción. Estos procesos de subjetivación, a diferencia de la propuesta de Collins, no podemos entenderlos sin atender a los procesos intersubjetivos en los que intervienen tanto las concepciones categoriales previas -que condicionan esquemas de comportamiento-, como la relación que se establece entre éstas y la estructura y los recursos de la organización.

Pero estos procesos establecidos intersubjetivamente en las interacciones, también puede conducir a procesos de desubjetivación, por medio de los cuales se niega la capacidad de acción de los sujetos (Wievirka, 2011). Esto lo hemos visto en el caso de las personas inmigrantes, así como en el caso de aquellos con formación primaria o inferior en CyL. De esta forma, las categorías tenemos que entenderlas de forma relacional, pues su definición depende de las relaciones sociales donde éstas actúan (Tilly, 2000), conduciendo a procesos de construcción y reconstrucción, que no tiene por qué eliminar o modificar las disposiciones atribuidas a éstas, sino a que se movilicen distintos elementos de acción en los cursos de acción presentes (Lahire, 2004). Estos elementos dependerán del ámbito organizativo donde actúan, y al establecimiento de distintas definiciones atribuidas al trabajo socialmente útil. El cual, dependerá del modo de desarrollo del sector o rama de actividad específico de la empresa, así como de los recursos con los que ésta cuenta.

### *6.3.3. Importancia de la intersubjetividad*

Por último, como venimos señalando, la construcción y establecimiento de fronteras sociales a lo que hemos denominado ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, es diferente en función de los distintos territorios y su vinculación a la economía global. Pero no todas las divisiones categoriales dibujan fronteras sociales diferenciadas. Categorías fuertemente sedimentadas como el género, establece fronteras sociales muy similares en ambos territorios (a excepción de ligeras diferencias en la rama de la producción con el trascurso de la crisis). Esto conduce a similares procesos de estratificación en un nivel de análisis meso. Esto no quiere decir que el nivel de análisis meso no tenga nada que aportar, sino que tendremos que estudiar los procesos por medio de los cuales dichas distinciones se mantienen como elementos de estructuración de las desigualdades, y cuáles son los mecanismos que permiten un cambio en la forma en la que entendemos dichas distinciones. Así mismo, otras variables como la edad o el nivel formativo, a pesar de constituir diferencias fuertemente institucionalizadas, no muestra elementos de división tan sedimentados como los establecidas en torno al género o la nacionalidad ¿Esto quiere decir que es más fácil modificar los elementos que marcan divisiones en torno a la edad y el nivel formativo que en torno al género o la nacionalidad? Dicho de otra forma ¿las distinciones en torno al género y la nacionalidad tienden a reproducirse, mientras que las distinciones en torno a la edad y el nivel formativo a reconstruirse? Dejamos estas preguntas abiertas, y trataremos de buscar los elementos para responderlas en las páginas que siguen.

Con lo expuesto, podemos confirmar dos de las hipótesis planteadas al principio de este capítulo y una parcialmente: las categorías sociales externas a las organizaciones influyen en los procesos de estructuración internos, condicionando las decisiones de los agentes de selección. Pero estos procesos no funcionan de la misma forma en función de los distintos contextos locales y ramas de actividad. Las diferencias en los contextos locales están fuertemente determinadas por la vinculación a la economía global, que conducen al establecimiento de distintos límites de pertenencia y posicionamiento dentro del mercado laboral, lo que otorga distintas posibilidades de conseguir el ejercicio pleno de la ciudadanía. Por último, no podemos confirmar un cambio en el modelo laboral, y la ruptura definitiva con la sociedad salarial, en la que todos los sectores de población están caracterizados por el riesgo y la contingencia, pero las nuevas incorporaciones al mercado laboral, especialmente a partir del año 2013, está produciendo que personas juzgadas por atributos categoriales que con anterioridad les proporcionaban menores probabilidades de establecer relaciones laborales precarias, vean éstas aumentar.



De esta forma, aunque un contrato temporal, así como otras posiciones de precariedad dentro del mercado laboral procuren mayores riesgos de exclusión, cabe preguntarse: ¿supone lo mismo la temporalidad del trabajo a unos sectores de población que a otros? El aumento de la probabilidad de ocupar posiciones de vulnerabilidad dentro del mercado laboral, no implica una equiparación en los riesgos de exclusión entre categorías, ya que mantienen ventajas simbólicas que les proporcionan mayores ventajas comparativas, ventajas que, como en el caso de la edad o del nivel formativo aumentan con la crisis, a pesar de ver aumentar sus riesgos de exclusión, desde una lógica centrada en la sociedad salarial. De esta forma, desde las teorías centradas en la exclusión social, hemos tendido a tratar a las personas con un contrato temporal u otra situación de integración precaria, de forma homogénea, equiparando sus riesgos de exclusión, sin atender a las ventajas simbólicas de ciertos sectores de población.

El estudio de la exclusión social y en concreto de la exclusión del ámbito laboral, tiene que seguir avanzando hacia un modelo capaz de conceptualizar y proponer metodologías apropiadas para estudiar el uso cultural de las categorías sociales por parte de los agentes que determinan procesos de construcción de fronteras sociales, es decir de límites de pertenencia a ciertas categorías al margen de las definiciones técnicas de los puestos de trabajo. El modelo teórico capaz de estudiar el uso cultural de las categorías sociales tiene que prestar atención a los actores que hacen un uso del mismo, no podemos caer en un determininismo cultural, al margen de los intereses de los agentes que llevan a cabo la construcción de las fronteras sociales, en lo que Charles y Grusky (2004) denominan un «esencialismo de género» para analizar los procesos de «guetificación ocupacional». Este modelo puede tener cierto poder explicativo, al tratarse de distinciones sedimentadas que tienden a la reproducción, pero no explica las distinciones culturales en torno a diversas categorías. Además, como demuestran diversos estudios, tales como los de Nakano Glenn (2004), Duffy (2007) o en el caso de las mujeres de origen árabe en España, el estudio de Osborne (2011), no podemos contemplar las diferencias de género, sin su interacción con otras variables, ya que si bien en este capítulo queríamos ver el efecto diferenciado de las categorías en torno a distintas variables, en función del territorio y la rama de actividad, como hemos visto plantea ciertas dificultades, como la relación entre aquellos con nivel formativo de primaria e inferior y personas mayores. De esta forma, proponemos estudiar los procesos de exclusión social a través de la formación de marcos cognitivos socialmente construidos a través de procesos de intersubjetividad. Estos procesos están influidos tanto por las convenciones sociales, externas a la organización, como por las condiciones objetivas de cada contexto socio-histórico, y las relaciones derivadas de un

determinado modelo de organización, en los que los actores pueden movilizar distintos esquemas y concepciones categoriales (ver Sewell, 1992; Lahire, 2004), que trasladan de su posicionamiento en otras organizaciones o estructuras sociales, de acuerdo a razones prácticas.

CUARTO APARTADO: ELEMENTOS TEÓRICOS  
PARA EL DESARROLLO DE UNA TEORÍA  
ORGANIZATIVA DE LAS DESIGUALDADES.

El objetivo principal de este apartado es poder definir una teoría adecuada para explicar los procesos de desigualdad categorial observados y el establecimiento de modelos diferenciados de exclusión social en contextos locales con distinta vinculación a la economía global. Para ello proponemos estudiar los mecanismos a través de los cuales se forman los límites categoriales de pertenencia y el uso cultural que se hace de las categorías en contextos organizativos concretos.

Para la consecución de este objetivo este apartado se divide en tres capítulos. En el capítulo 7 discutiremos los distintos paradigmas teóricos desde los cuales se ha estudiado la exclusión social. Esta discusión nos lleva desarrollar una enfoque organizacional de las desigualdades situado en un nivel de análisis meso-social, que tenga en cuenta a los actores. Para desarrollar este enfoque es necesario manejar una concepción del concepto de “estructura social” que nos permita situar la acción de los actores y su vinculación con las desigualdades categoriales en contextos organizativos concretos. Para ello proponemos sustituir el concepto de “estructura social” por el de “configuración social”. Finalmente, en el capítulo 9 expondremos los principales mecanismos a través de los cuales los actores intervienen en la formación de fronteras sociales.

## CAPITULO 7: UNA PROPUESTA ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES PARA EL ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL

El estudio sociológico de la exclusión social asociado al concepto de ciudadanía se diferencia del estudio de la ciudadanía por parte de las ciencias jurídicas, las ciencias políticas o la Antropología. Las primeras centran el estudio de la ciudadanía en las condiciones legales y políticas estatales (Weil, 2001). Las últimas mantienen su interés, principalmente, en la construcción del discurso y el significado cultural de la ciudadanía (Leyva Solano, 2007; Ortiz Jiménez, 2009). Sin embargo, la Sociología de la exclusión y la desigualdad, se centra en la cuestión de la ciudadanía para utilizar este concepto como referencia de una situación o condición social sustantiva y epistemológicamente opuesta a la del excluido (Nakano Glenn, 2004; 2011). Ello quiere decir que se preocupa tanto de los aspectos formales como informales de las situaciones de exclusión que sufre parte de la sociedad que le alejan del ideal de la vida de un ciudadano. El cual no ha de ser entendido como miembro de un Estado sino de una sociedad que, como la de hoy, al ser global está desnacionalizada.

Pero, no lo hace sólo desde una perspectiva estática y descriptiva, sino que, lo que podemos denominar como Sociología de la exclusión y la desigualdad se centra, especialmente, en los procesos estructurales (e instituidos) que conducen a situaciones de exclusión efectiva de la condición estructurada de ciudadanía. Y, así, aprovecha el concepto de ciudadanía para centrar su atención y descubrir los mecanismos que producen la exclusión social. En resumen, gracias al concepto de ciudadanía, sociológicamente, la exclusión social se puede comprender mejor, pues se entiende como un proceso estructural de alejamiento de la condición de ciudadanía. En última instancia, se refiere a las situaciones de pertenencia integrada o completa en la comunidad en la que se vive, lo que se ha categorizado como “ciudadanía completa” *-full membership-*, e implica el reconocimiento por parte de otros miembros de la comunidad (Nakano Glenn, 2011: 2).

Los procesos de exclusión de la condición de ciudadanía, se estudian desde distintas perspectivas sociológicas. Cada una atribuye la exclusión social a distintas causas y mecanismos institucionales. En este capítulo vamos a presentar los principales paradigmas sobre los procesos de exclusión de la condición ciudadana, y situaremos nuestro análisis de la exclusión social categorial, dentro de lo que denominamos la «perspectiva organizacional de las desigualdades».

El desarrollo de la perspectiva organizacional de las desigualdades, proporciona los elementos analíticos para comprender mejor los procesos de exclusión categorial de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, en el periodo transcurrido desde 2005 a 2015. Esta perspectiva, nos permite poner en el primer plano del análisis de la exclusión social, la capacidad de

acción de los actores dentro de contextos organizativos específicos para producir y reproducir fronteras sociales.<sup>79</sup> Partimos del supuesto de que, la producción y reproducción de fronteras se lleva a cabo en interacciones ritualizadas dentro de contextos organizativos. La cultura y la estructura determina las interacciones en las que los actores reelaboran dialécticamente los significados de las categorías sociales así como de los puestos. Esto hace que las fronteras adquieran un carácter fluido y contingente que se adapta a una lógica empresarial líquida. En ese modelo empresarial, la capacidad del actor que controla el proceso de interacción es determinante. Por ejemplo, eso ocurre en los procesos de selección, su estudio nos permite explicar los riesgos de exclusión teniendo en cuenta procesos localizados de estratificación.

Pero el objetivo de este capítulo es contribuir a desarrollar teóricamente la línea de análisis más adecuada para descubrir los mecanismos que mejor explican los cambios de perfil de la exclusión social en un contexto desnacionalizado y líquido. La explicación y exposición de los principales mecanismos, la realizaremos en el capítulo 8.

Por último, veremos cómo, para el estudio de los riesgos de exclusión categorial, de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, se hace necesario un análisis combinado, entre el nivel de análisis macro, que analice el establecimiento de estructuras sociocupacionales diferenciadas en función de la vinculación a la economía global y un nivel de análisis meso, para el estudio del establecimiento de fronteras sociales dentro de organizaciones sociales concretas por parte de los actores concretos.

## 7.1. LA EXCLUSIÓN SOCIAL: PARADIGMAS Y NIVELES DE ANÁLISIS

La integración y la participación social no significan lo mismo en diferentes sociedades o culturas, tampoco significa lo mismo en función del marco analítico en el que nos situemos. En el ámbito europeo han primado los estudios estructurales sobre estratificación social y los discursos sobre los derechos sociales (Silver, 1994). Pero casi cada estudio atribuye la exclusión social a distintas causas.

En este apartado presentaremos algunos de los principales enfoques teóricos desde los que se ha estudiado la exclusión social. Laparra y Pérez Eransus (2007), así como Sarasa y Sales (2007), distinguen tres enfoques, en función del nivel de análisis desde el que se abordan los procesos de

---

<sup>79</sup> Las fronteras sociales podemos definir las como aquellos atributos culturales que se constituyen como elementos de clasificación y que sirven para llevar a cabo procesos de diferenciación, de desigualdad o de agrupación social dentro de determinados contextos organizativos (Vid. Villalón, 2006: 37). Además, podemos añadir que estos atributos culturales sirven como mapas sociales a través de los cuales los actores orientan sus prácticas.

exclusión social. Estos enfoques son: el voluntarista-individual, el de los cambios estructurales y el de los procesos institucionales, políticos e ideológicos. Estos enfoques están estrechamente relacionados con la tipología establecida por Hilary Silver (1994) en la que se distinguen tres paradigmas -el la especialización, la solidaridad y el monopolio- en función de los significados de la exclusión social a través de la perspectivas teóricas, ideológicas, políticas y discursos nacionales. Cada paradigma implica diferentes formas de entender las desigualdades categoriales, si bien, al ser un fenómeno multidimensional, su estudio abarca distintas aproximaciones complementarias sobre la ciudadanía, las desigualdades, la pobreza, el desempleo, etc.. Estos paradigmas se caracterizan por:

- *Paradigma de la especialización*, centrado en las preferencias individuales, contempla el fenómeno de las desigualdades como un problema privado-subjetivo, el origen de las desigualdades se sitúan en la posesión de distintas características individuales, que corresponden con el nivel micro de análisis.
- *Paradigma de la solidaridad*, centra el análisis en la influencia de los estructura social en los individuos, analizan las desigualdades a través del efecto de las formas de estructuración material en determinados individuos, colectivos o grupos. Estas teorías se corresponden con el nivel de análisis macro, con los cambios estructurales.
- *Paradigma del monopolio*, centra el foco de análisis en los procesos organizativos, en cómo y por qué distintos límites categoriales condicionan los procesos de integración o posicionamiento social, lo que corresponde con un nivel de análisis meso, en los procesos institucionales, políticos e ideológicos.

Los tres paradigmas que distingue Hilary Silver (1994), nos sirven para establecer las principales características sobre las cuales se ha abordado sociológicamente el estudio de la exclusión y la desigualdad social. Esta distinción nos ayuda a situar nuestro análisis de la exclusión social categorial, siendo el paradigma del monopolio el que más se ajusta a nuestros objetivos. Pero, podemos establecer una distinción más dentro de cada paradigma, a partir de dos concepciones diferenciadas sobre la «justicia social» que de forma implícita o explícita se encuentran dentro de las distintas concepciones de la exclusión social y que se heredan de las teorías clásicas de la desigualdad. Estas son: la igualdad de posiciones y la igualdad de oportunidades (Dubet, 2011). Esta última distinción es útil para entender mejor las diferencias dentro de cada paradigma, y poder

avanzar hacia nuevas propuestas sociológica que, dentro de cada paradigma, aborden distintos aspectos del fenómeno.

La igualdad de posiciones se centra en el análisis de las desigualdades en los ingresos, las condiciones de vida, el acceso a los servicios, la seguridad, las oportunidades, etc. entre las posiciones que organizan la estructura social. El objetivo político que subyace en estas concepciones es la de reducir las desigualdades entre las distintas posiciones de la estructura social, no garantizar el acceso a las mismas. Estas son las políticas llevadas a cabo en la modernidad organizada que, culminaron en lo que Castel denominó «sociedad salarial».

La otra gran concepción de justicia es la de la igualdad de oportunidades. Los estudios que adoptan esta perspectiva se centran en el análisis de la movilidad social y las discriminaciones que llevan a cuestionar la capacidad de ocupar las mejores posiciones en función de sus orígenes sociales, étnicos o características personales. El objetivo político que subyace no es tanto reducir la desigualdad entre las distintas posiciones sociales, sino garantizar las oportunidades a los distintos sectores sociales, para que estas posiciones puedan ser ocupadas por criterios meramente meritocráticos.

#### *7.1.1. Tipología General De Los Enfoques De La Exclusión Social*

La diferenciación entre estas concepciones en torno a la justicia social nos lleva a plantear una nueva tipología de las teorías de la exclusión social a partir de la establecida por Silver, distinguiendo dos concepciones diferenciadas dentro de cada paradigma que, en el caso del paradigma del monopolio nos permite avanzar hacia una nueva propuesta en el estudio de la exclusión y desigualdades categoriales. De esta forma distinguimos tres paradigmas, seis enfoques:



Cuadro 7.1: Seis enfoques sobre la exclusión social.

	Igualdad de posiciones	Igualdad de oportunidades
Paradigma de la solidaridad	<p><b>Enfoque de la solidaridad</b></p> <p>- Explicación de la desigualdad: ruptura de vínculos sociales</p> <p>- Autores: Robert Castel, J.F. Tezanos.</p>	<p><b>Enfoque de las capacidades</b></p> <p>-Explicación de la desigualdad: estructura de oportunidades.</p> <p>-Autores: Amarty Senn</p>
Paradigma del monopolio	<p><b>Enfoque de la segmentación laboral</b></p> <p>- Explicación de la desigualdad: divisiones intralaborales</p> <p>- Autores: Adré Gorz, neo-marxistas.</p>	<p><b>Enfoque organizacional de las desigualdades</b></p> <p>- Explicación de la desigualdad: categorías sociales como elementos organizativos.</p> <p>Autores: Charles Tilly, Grumsky</p>
Paradigma de la especialización	<p><b>Enfoque de la desviación.</b></p> <p>- Explicación de la desigualdad: Cultura de la pobreza asociada a una posición en la estructura social.</p> <p>- Autores: Oscar Lewis</p>	<p><b>Enfoque del <i>mangnagement</i>.</b></p> <p>- Explicación de la desigualdad: Competencias profesionales, como capacidad de adaptación</p> <p>-Autores: literatura del <i>mangnagement</i></p>

Elaboración propia.

Antes de centrarnos en cada paradigma y las diferencias dentro de éstos, tenemos que señalar, centrándonos en las contribuciones de Somers (1998), Tilly (2000), Emirbayer (2009) y Alonso (2009) que, estos tres paradigmas de análisis y los seis enfoques establecidos, están sustentados en distintos principios ontológicos, lo que les lleva a establecer epistemologías diferenciadas y “soluciones” políticas diferentes.

El análisis de la exclusión social, desde los tres paradigmas analíticos, ha estado centrado en una ontología sustancialista, es decir en el análisis de unidades sociales autodeterminadas<sup>80</sup> (Tilly, 1995; Emirbayer, 2009), que entienden los fenómenos sociales a partir de sus características,

80 Entendemos que las definiciones sustantivas de los fenómenos sociales son aquellas que se basan en modelos teóricos que conciben el propio fenómeno social como una unidad autodeterminada, otorgándoles una realidad al margen de las relaciones que lo constituyen y lo definen, así, Tilly (1995), argumenta que dichos modelos suponen la asunción de tres postulados en la definición de todo fenómeno social; 1) todo fenómeno A tiene las características X, Y y Z; 2) definición de un caso particular como fenómeno A; 3) el caso definido como A tiene las características X, Y y Z. A, puede ser definido como cualquier fenómeno social, nacionalismo, revolución, etc. y X, Y y Z pueden constituir condiciones necesarias, condiciones suficientes, correlaciones o consecuencias.

propiedades, atributos, etc. y no de las relaciones que los determinan. De esta forma la desigualdad, así como la exclusión social, se define como variaciones individuales en la posesión de bienes -materiales o simbólicos-. Frente a estas teorías, en el tercer paradigma cabe la introducción de lo que se denominó teorías relacionales, las cuales tuvieron un fuerte desarrollo en la década de los noventa, en el seno de lo que Ann Mische (2011) ha denominado "la escuela de New York".<sup>81</sup> Desde estas teorías, se entienden las desigualdades y la exclusión social, como un producto de las interacciones, pues es la relación entre actores las que determinan el posicionamiento de los sujetos en la estructura social en función de sus atributos categoriales. El desarrollo de una explicación de la exclusión social, centrada en esta ontología relacional, la situamos dentro del paradigma del monopolio en lo que hemos definido como enfoque organizacional de las desigualdades. A continuación se muestra una breve síntesis de las principales características de los tres paradigmas.

#### 7.1.1.1. Paradigma de la especialización

El primer paradigma está estrechamente relacionado con la sociología de la desviación y las sociologías centradas en el análisis micro social, siendo el principal factor explicativo de los mismos la acción del individuo. El surgimiento de nuevos sectores de población excluida es una consecuencia de su falta de adaptabilidad a los procesos de especialización social, como las nuevas formas de organización del trabajo. Este modelo, por tanto, toma como unidad de análisis el individuo, donde la acción tiene lugar como consecuencia de la *elección* por parte de los actores y no de la *selección*. Esto nos sitúa frente a un individuo calculador, en el que la base de toda explicación se fundamenta en la observación del comportamiento individual ante determinados cambios o situaciones, siendo los procesos mentales -psicológicos- del individuo ante dichas situaciones los que guían la acción de los individuos (Elster, 2012: 52).

Las teorías que más han desarrollado este enfoque centrado en el análisis del individuo, como centro de todo fenómeno social, ha sido el individualismo metodológico y en menor medida el individualismo fenomenológico. Ambas entienden que el origen de todo fenómeno social son las interpretaciones de los individuos que, determinan procesos sociales más amplios (Tilly, 2000: 33-34).

Dentro de este paradigma, como hemos comentado, podemos distinguir dos enfoques, el de la desviación y aquel centrado en la literatura del *mangnagement*. Entre los representantes del

---

81 En este capítulo, realizaré una breve introducción a las teorías sociológicas relacionales, ya que lo que me interesa es ver que ámbito analítico y teórico, es más adecuado para llevar a cabo un análisis de los riesgos de exclusión social en la última década, no tanto profundizar en los mismos.

enfoque de la desviación se sitúan autores como Oscar Lewis, Michael Harrington, Gunnar Myrdal, así como los ya mencionados, en relación a las críticas del concepto de la ciudadanía social, Friedrich Hayek, Milton Friedman. Desde este enfoque, se hace referencia a situaciones de desviación o marginación, donde caben políticas que garanticen una mayor igualdad de posiciones, al menos a través de políticas asistenciales que permitan a los individuos desarrollar otras acciones mediante las cuales romper ese círculo de la pobreza, pues esta situación, aunque individual, puede tener un carácter impuesto por el posicionamiento previo y la reproducción de la cultura de la pobreza.

Actualmente, también podemos introducir dentro de este paradigma, la literatura del *management* que, aunque no podemos considerarla una teoría sociológica, como argumentan Alonso y Fernández (2013), introduce nuevas justificaciones a las situaciones de exclusión social, argumentando la falta de adaptabilidad a los cambios y a los nuevos contextos económicos caracterizados por una economía informacional, donde se prima la creatividad, la falta capital personal -educativo, competitivo- que, en última instancia es lo que articula los nuevos procesos de desigualdad. Esta literatura ofrece una explicación cuando la exclusión no puede ser atribuida ni a discriminaciones ni a *handicaps*, cambiando la concepción de la cultura de la pobreza, por la metáfora deportiva, de ganadores y perdedores. Bajo el supuesto de una sociedad meritocracia, les conduce a pensar la desigualdad como un mecanismo funcional para el sistema. Este argumento está en el trasfondo de la argumentación de la formación de una nueva “clase creativa” de autores como Richard Florida (2002).

#### 7.1.1.2. Paradigma de la solidaridad

Este paradigma se refiere a aquellas teorías que priman como factor explicativo las grandes transformaciones sociales. Este paradigma se fundamenta en el pensamiento de la república francesa, en el que la exclusión social ocurre cuando se ha roto el vínculo entre la sociedad y el individuo.<sup>82</sup> Dentro de este paradigma distinguimos entre el enfoque de la solidaridad y el enfoque de la igualdad de oportunidades:

- *Enfoque de la solidaridad*: dentro del este enfoque, podemos distinguir a su vez dos líneas de investigación: una de carácter conservador y otra de carácter crítico. Ambas están influenciadas

---

82 Este paradigma está por tanto vinculado a las teorías sistémicas que analizan la ciudadanía, y vinculado a la concepción que surge en la década de los noventa a partir de los estudios de Robert Castel.

por la concepción durkheniana de la solidaridad orgánica, en cuanto conjunto interdependiente, la cohesión social es un requisito para el funcionamiento del sistema, y por tanto funcional al mismo.

Las primeras, centradas en los postulados funcionalistas, analizan, según Duek e Inda (2014) la estratificación como un elemento funcional para el sistema, a través de la cual se ordena a los actores en un sistema de jerarquías de acuerdo a las normas del sistema, representando éstos un rol. La posición es explicativa de la exclusión social. Desarrollos relativamente recientes de esta concepción, los encontramos en el análisis de Garrido (1996) y su teoría familiar-funcionalista. Este autor explica las desigualdades sociales en función de la edad, desde la funcionalidad que cumplen para un sistema, sustentado sobre la base familiar y el papel protector de la misma, lo que da lugar a un «pacto intergeneracional».

Este modelo podría explicar las desigualdades producidas tras la década de los setenta, en las cual se produjo un aumento de los salarios de los trabajadores fijos -asociados con los padres de familia-, pero se vuelve inconsistente, cuando tras la década de los 90, con la implantación de un sistema laboral flexible en España (Polavieja, 2003: 79-85), se produce una bajada de los salarios (Ayala, 2008), mermando la capacidad protectora de la familia (Laparra, 2012), y manteniéndose las desigualdades en torno a la edad tanto en periodos expansivos de la economía, como en los recesivos (Felgueroso, 2012). Además, tampoco explicaría la problemática relación entre jóvenes precarios y adultos integrados, especialmente a partir de la crisis económica iniciada en el año 2007, o las diferencias establecidas entre distintos territorios.

La segunda corriente dentro de este enfoque parten de las teorías que centran su explicación en cómo los cambios en las formas de estructuración social lleva a una ruptura del pacto social. Estas teorías centran su análisis en los cambios tecnológicos, así como en la “crisis del trabajo” como consecuencia de los procesos de robotización fabril y automatización de los servicios, desde los pioneros estudios de Adam Schaff (1985), así como aquellos posteriores de Adrè Gorz (1995), Tezanos (2009a; 2009b); Alerti y Rafini (2007). En este sentido situamos el análisis ya mencionado de Robert Castel (1997), en el que la ruptura con la “sociedad salarial” ha conducido a nuevos posicionamientos sociales más vulnerables. Este modelo analítico parte de una concepción sistémica, atribuyendo una lógica autónoma a las estructuras sociales, situando el análisis de la exclusión social principalmente a partir de los cambios tecnológicos, sociodemográficos, laborales, etc. que producen nuevos ejes sobre los que se articulan las desigualdades, haciendo que muchas personas o colectivos pierdan su capacidad de integración, como efecto del cambio en la relación

del individuo con el entorno, que en última instancia cuestiona el posicionamiento social de los mismo (Estivill, 2003; Subirats, 2004; Laparra y otros, 2008, Hernández Pedreño, 2008; Ayala, 2006, Alteri y Raffini, 2007).

Estas teorías tratan al actor como un subproducto aplastado por la estructura del mercado productivo, cuyos espacios de integración son escasos. La falta de formación -de algunos jóvenes- así como la falta de experiencia laboral -en el caso de los jóvenes más formados- se constituyen como los principales factores explicativos. Similares explicaciones las encontraríamos en el caso de las desigualdades de género, ya que éstas devienen de la entrada más tardía en el mercado laboral.

Uno de los principales problemas de este enfoque para el estudio de la exclusión categorial en el ámbito laboral, es que si bien contemplan las diferencias intralaborales en última instancia como aquellas generadoras de desigualdad social, no abordan aquellos procesos de diferenciación social y cultural que condicionan los procesos de distinción intraposicional, teniendo grandes dificultades para explicar las desigualdades persistentes en el acceso a la ciudadanía por vía del mercado de trabajo de determinadas categorías, como los jóvenes o las mujeres, especialmente cuando han aumentado considerablemente su capital formativo. Estas teorías no abordan los procesos sociales desde un nivel de análisis meso.

*-Enfoque de las capacidades:* en este ámbito macro estructural, situamos otros análisis de la exclusión social, dentro de lo que hemos denominado «paradigma de la solidaridad» que, difieren en gran medida del enfoque de la solidaridad -tanto en su vertiente funcionalista como crítica- en cuanto cambia el foco de análisis. Este es el enfoque de las capacidades, centrados en las propuestas de Amartya Sen. Si el enfoque de la solidaridad hace referencia al cambio en la relación del individuo con el entorno a partir de la modificación de las posiciones sociales, en cuanto el trabajo deja de proporcionar derechos de ciudadanía, los enfoques centrados en la privación de capacidades, entienden que el concepto de exclusión social es indisociable del de pobreza entendiendo ésta como privación de capacidades para poder llevar un nivel de vida y una calidad de vida decente (Sen, 2000). En este sentido, la gran aportación del concepto de exclusión social es su contribución a establecer explicaciones causales de situaciones de pobreza. Algunos tipos de exclusión deben ser vistos como un componente principal de la pobreza, por ejemplo la exclusión de determinadas relaciones sociales, como ser excluido de ser empleado, conduce a un empobrecimiento económico que a su vez origina otro tipo de privaciones, tales como falta de vivienda, etc. Así, el desempleo sólo es constitutivo de una situación de exclusión social en tanto que suponga una privación de otras capacidades, como el acceso a relaciones sociales, a bienes de

alimentación básicos, a una vivienda etc. Mientras que para Castel la exclusión social es producto de un proceso por medio del cual se cuestionan las protecciones sociales que garantizan una vida integrada, en forma de derechos y bienes públicos, a los que las personas acceden en función de su posicionamiento social. El desempleo o las relaciones laborales precarias constituyen una situación de exclusión social en sí misma, en cuanto cuestiona el estatus de trabajador. Desde la perspectiva de Sen, la cuestión no es garantizar que todas las posiciones sociales accedan a los mismos recursos socialmente valorados, sino garantizar que no existan privaciones en materias tales como educación o sanidad, otorgando a todos los ciudadanos las mismas capacidades para acceder a las distintas posiciones sociales.

### *7.1.1.3. Paradigma del monopolio*

El paradigma del monopolio se centra en los procesos institucionales, organizativos y políticos. Según Hilary Silver (1994), este paradigma, sitúa el análisis en las relaciones de poder. Por medio de éstas los agentes mejor posicionados -en situaciones de plena integración- establecen monopolios grupales a través de un orden social coercitivo, estableciendo "cierres sociales"<sup>83</sup> al mercado laboral, a situaciones de desempleo y posicionamiento precario. Estos cierres hacen que muchos individuos sólo puedan experimentar situaciones de desempleo y posicionamiento precario.

Dentro de este paradigma podemos distinguir dos enfoques: uno centrado en las teorías neo-marxistas de la segmentación de mercados (enfoque de la segmentación de mercados), que prestan una atención especial a las nuevas formas de organización del trabajo y a las divisiones derivadas de éste (Gorz, 1995; Alerti y Rafini, 2007); y un segundo enfoque, el enfoque organizacional de las desigualdades que se desarrolla especialmente a partir de la década de los noventa -pero con una clara influencia de los estudios desarrollados por Pierre Bourdieu desde la década de los setenta-, que plantean el estudio de los procesos de desigualdad y exclusión social también desde el ámbito organizativo. Esta segunda línea, a diferencia de los estudios sobre la segmentación laboral, así como del paradigma de la solidaridad, concede un papel estructurante dentro del propio mercado laboral a las distinciones sociales y culturales. Desde esta perspectiva, se tratan las organizaciones, no como realidades abstractas donde los procesos organizativos y la toma de decisiones atienden a criterios de racionalidad instrumental a través de las cuales realizan clasificaciones y divisiones intralaborales, sino como relaciones entre actores social que crean un orden a través de la toma de

---

83 Utilizamos el concepto de "cierre social" en un sentido weberiano, refiriéndonos a aquellas barreras, simbólicas o materiales, construidas a partir del esfuerzo de los poderosos por excluir de los beneficios de empresas conjuntas a personas menos poderosas, así como sus intentos por que éstos últimos no se organicen (Tilly, 2000: 20).

decisiones que establecen distintas clasificaciones y divisiones dentro de las organizaciones (Alonso, 2009; Ahrne y Brunsson, 2009). Estas teorías están dentro de lo que denominamos perspectiva relacional.

Hilary Silver, solamente presta atención a la primera corriente de análisis, las cuales se enmarcan dentro de la concepción de justicia social que hemos denominado «igualdad de posiciones». Mientras que la segunda línea de análisis, se centra en los procesos de discriminación activa en contextos específicos que, niegan una igualdad de oportunidades.

- *Enfoque de la segmentación de mercados*: Las teorías de la segmentación de mercados parte de los estudios pioneros de Peter Doeringer y Michael Piore (Doeringer y Piore, 1985), en los que distinguen entre mercados laborales primarios y mercados laborales secundarios a través tanto de la calidad de los trabajos como de las características de los trabajadores. Estas teorías se centran en la aparición y exigencias de una mayor flexibilidad en la regulación laboral, como consecuencia de los cambios tecnológicos, la aparición de una demanda de productos flexibles y los cambios en las pautas de consumo que, pasan de las “normas de consumo de masas” a una mayor diversidad de la demanda (Alonso, 1999). Estos cambios dan lugar al surgimiento de los dos mercados mencionados: uno mercado laboral primario, relacionado con la nueva economía informacional y de producción inmaterial, caracterizado por grandes empresas que cubren una demanda fija, utilizando recursos humanos altamente cualificados caracterizados por su seguridad y su alta remuneración; y un mercado secundario compuesto por pequeñas empresas que atiende a una demanda volátil, donde el coste por unidad de producto es más alto y necesita una mayor desregularización que minimicen el coste de producción, creando puestos laborales caracterizados por una mayor temporalidad, parcialidad y menor remuneración. Estos mercados exigen recursos humanos con una menor cualificación. La explicación, en última instancia se establece a través de una concepción diferenciada de los procesos de flexibilidad: una flexibilidad cualitativa, propia de los mercados primarios y una flexibilidad cuantitativa, propia de los mercados secundarios. Dentro de este grupo de teorías, incluimos las de la “empresa flexible” o “empresa red”, desarrollada por Manuel Castells (1996: 2005a).

Desde el enfoque de la segmentación de mercados, la exclusión se explica a través de las barreras que se establecen en el acceso al mercado primario, que son los que otorgan recursos socialmente valorados. Este enfoque cobró una gran importancia en la década de los noventa,

especialmente porque proporcionaba una explicación satisfactoria a las diferencias laborales derivadas del nivel formativo. Este enfoque, sin embargo, no se ajusta a los nuevos procesos de desigualdad dentro del mercado de trabajo, como pone de manifiesto el análisis de Polavieja (2003), sobre una amplia base empírica, en el cual demuestra como trabajadores de productividad equiparable, obtienen recursos diferentes, incluso dentro de una misma posición. Por otra parte, el solapamiento entre insiders con el mercado primario y outsiders con el mercado secundario es cuestionable, y muestra cómo las formas de contratación temporal cada vez cobran mayor importancia en el mercado primario.

Un ejemplo actual de este tipo de análisis es el trabajo llevado a cabo por Vaughan-Whitehead (2011; 2012). Este autor analiza los efectos de la crisis sobre las desigualdades en el trabajo en diversos países europeos, centrándose en el ámbito de análisis meso. Destaca cómo a diferencia de otras crisis los sectores de población más afectados son distintos: los grupos de mayor edad, entre 50 y 60 años han sido los que menos han sufrido las consecuencias de la pérdida de empleo, en contraposición a los grupos de menor edad, menores de 25 e incluso 30 años; los hombres son los que más han sufrido las consecuencias de la pérdida de empleos, sin embargo las mujeres han sufrido en mayor medida la reducción salarial, de jornada, etc.

Estas teorías siguen sin atender a aquellas concepciones culturales que influyen en un mejor posicionamiento dentro de las organizaciones de determinados actores y de la misma forma que las teorías del paradigma de la solidaridad, encuentra ciertos problemas para explicar cómo las mujeres, así como los jóvenes, a pesar de haber incrementado su nivel de cualificación, siguen sufriendo fuertes cierres sociales que, impiden su acceso a posiciones de integración dentro del mercado laboral. La explicación de las diferencias entre categorías sociales, la sitúan en un efecto causal de la posición ocupada en el mercado laboral y la influencia del tipo de contrato, pero no explica por qué determinadas categorías partían de una situación previa de desventaja, ya que se centra en las diferencias que se establecen entre las categorías intralaborales y solamente después analizan el efecto sobre distintos sectores de población. Por tanto, la principal objeción a este conjunto de teorías, es que no tienen en cuenta en sus análisis las divisiones sociales externas a las organizaciones laborales que adquieren un papel estructurante dentro de las mismas.

En este sentido proponemos, dentro del paradigma del monopolio, desarrollar un enfoque que trate las desigualdades en el nivel institucional y organizativo a través de factores culturales



externos a la organización, éste es el «enfoque organizacional de las desigualdades». Hilary Silver no presta atención a este enfoque y no lo contempló dentro del paradigma del monopolio pero, en la medida que, trata de explicar, en un nivel de análisis meso social, cómo determinados grupos o sectores sociales establece cierres, con los cuales monopolizar los recursos socialmente valorados, inscribimos el enfoque organizacional de las desigualdades dentro de este paradigma.

- Enfoque organizacional de las desigualdades: Esta segunda línea de análisis, en la cual nos situamos, empieza a desarrollarse principalmente en la década de los noventa, a través del desarrollo de los análisis meso sociales y la perspectiva relacional, en lo que Tilly denomino “*teoría organizacional de las desigualdades*”. Estas teorías tratan las categorías sociales y las formas de identificación como formaciones culturales “objetivables” que adquieren un papel estructurante en los procesos organizativos. El uso de dichas formaciones culturales sirven para la formación de monopolios grupales, si bien, a diferencia de las anteriores teorías, éstas no se centran en la segmentación de mercados como mecanismo explicativo, pero si es compatible con dichas teorías.

Desde estas teorías, las desigualdades se establecen tanto por la organización funcional de las actividades dentro de las organizaciones y la división del trabajo, como por la selección de quién debe desempeñar dichas tareas. La división del trabajo define posiciones dentro de la organización a los cuales se les atribuye distintos recursos socialmente valorados, la selección genera la exclusión de unas categorías sociales y la integración de otras, pero no produce un aumento de las mismas (Villalón, 2006).

Estas teorías, como hemos comentado, tienen una clara influencia de la obra de Pierre Bourdieu, especialmente de dos aspectos que están presentes a lo largo de su obra, estos son: la relación de interdependencia que establece entre elementos materiales y simbólicos, lo que definió como una “teoría materialista de los bienes simbólicos” (Bourdieu, 1999a: 50; 2000; 2007: 159 y siguientes); y su teoría de campos, a través de la cual es posible concebir las estrategias de integración social de los agentes, como procesos conflictivos por procurarse un capital simbólico, en el que los grupos dominantes controlan y bloquean el acceso. Un ejemplo de este análisis lo establece en su obra colectiva “*La miseria del mundo*”, donde intenta captar estas estrategias, por medio de los discursos de una pluralidad de agentes, situados en distintas posiciones sociales. Estos discursos sobre la realidad, muchas veces contradictorios, coexisten en un mismo campo -el barrio, el lugar de trabajo- y determinan la relación entre agentes con distintos intereses, disposiciones, estilos de vida, etc. (Bourdieu, 1999b: 2010: 9-10).

Esta concepción ya la encontramos en su obra “*La distinción*”, en la que desarrolla el concepto de “cooptación”. El proceso de cooptación lo podemos definir como las estrategias llevadas a cabo por los agentes, a través de las cuales intentan modificar aquellos elementos simbólicos que, determinan los procesos de selección, ajustándolos a sus propias características. Pero lo que realmente nos interesa de este concepto es que le lleva a establecer una distinción entre la definición teórica o técnica de un puesto y la definición social. Las primeras se centran en las características del puesto o las actividades que se desarrollan en el mismo. La definición social establece las propiedades secundarias asociadas a los puestos que, determinan la selección a los mismos. Esta definición social, siempre se establece relacionamente, e implica un conflicto entre actores, a fin de que prevalezca una definición de acuerdo a sus intereses.

Entre los estudios que se centran en la influencia de aspectos culturales e ideológicos, en el establecimiento de límites categoriales que, impiden una pertenencia integrada y por tanto en la mutua relación entre aspectos materiales y simbólicos, podemos destacar desde el pionero estudio de Charles Tilly (2000) sobre “*La desigualdad persistente*”, hasta las contribuciones de Nancy Fraser (2007) y su concepto de *misrecognition*, pasando por los estudios de Evelyn Nakano Glenn (2004), sobre la mutua construcción de la ciudadanía y las categorías establecidas en torno al género y la raza, o los estudios de María Charles y David B. Grusky (2004), sobre como las concepciones esencialistas de género llevan al establecimiento de guetos ocupacionales y la menor segregación vertical dentro de profesiones no manuales.

Existen notables diferencias entre las distintas concepciones pero, todos estos estudios se centran en el uso de las distintas concepciones culturales de las categorías sociales por parte de los actores que, determinan procesos de exclusión o desigualdad social.

La obra mencionada de Charles Tilly *La desigualdad persistente*, es una de las que mayor influencia ha tenido en el estudio de las desigualdades desde esta perspectiva. En ella, Tilly realiza un análisis de la persistencia y cambios de la desigualdad categorial. Las categorías sociales las contempla como elementos de distinción externos a la organización, las cuales utilizan los agentes dentro de las mismas, de acuerdo a sus propios intereses. De esta forma se produce una vinculación entre divisiones categoriales externas a la organización, las cuales se articulan en torno a creencias o valores culturales, con las formas de división internas a la organización. Las diferencias en el acceso a los recursos sociales, tanto materiales como simbólicos, se producen debido a que los agentes, resuelven problemas organizacionales por medio de distinciones categoriales, estableciendo cierres sociales es decir, construyendo fronteras sociales. Los límites categoriales, no establecen cierres

completos, negando el acceso a una determinada organización, sino que puede condicionar posicionamientos diferenciados.

Esta novedosa perspectiva, que parte de las concepciones relacionales, encuentra una gran aceptación en las teorías feministas (Charles y Grusky, 2004; Maira Vidal, 2013), y de forma directa o indirecta, tiene una gran influencia en autores que estudian las desigualdades desde una óptica multicultural, sin estar restringidos a las desigualdades de género (Reygadas, 2004; Osborne, 2011; Nakano Glenn, 2004; Duffy, 2007; Mac-Clure y Bozaret, 2011). La irrupción del debate acerca del multiculturalismo, cambió la óptica feminista, y la discusión en torno a la igualdad vs la diferencia quedó desplazada hacia las "múltiples diferencias de intersección" (Fraser, 2007). Lo que en palabras de Ruth Lister (2007), supone pasar de una lente feminista unifocal, a una lente feminista multifocal, o en palabras de Wiewiorka a estudiar las diferencias de las diferencias. Esta propuesta está implícita tanto en el estudio, ya comentado, de Robert Castel (2010a), así como en otras autoras tales como Osborne (2011), y de forma explícita, en los estudios de Nakano Glenn (2004) y de Duffy (2007), donde plantean la necesidad de un marco conceptual que estudie las discriminaciones institucionales hacia distintas categorías a partir de un mismo marco teórico, lo que consideran la «interseccionalidad de los límites categoriales».

Todas estas propuestas se centran en la formación de límites categoriales, y en cómo dichos límites se utilizan para mantener, reforzar o crear, nuevas formas de desigualdad y exclusión. Al centrarnos en la formación de dichos límites, surgen preguntas tales como: ¿en que territorios ha aumentado más esta tendencia? ¿depende éste aumento de la significación localizada de estas categorías o solamente de una gestión racional de los recursos dependiendo del ámbito de actividad y la demanda flexible? ¿se utilizan las mismas divisiones categoriales en todas las empresas? en caso de que se utilizasen las mismas divisiones ¿constituyen parámetros fijos?

El enfoque relacional, influido por el debate multiculturalista, consideramos que es especialmente adecuado para estudiar los procesos de exclusión social de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada, en un contexto de ruptura de las identidades protectoras, y la formación de nuevos límites de pertenencia, como consecuencia de una inconsistencia posicional y una competitividad intraposicional. En primer lugar, porque permite fijarnos en la construcción de categorías sociales que influyen en los procesos de selección, pues implica considerar como probable que dichas categorías son utilizadas en la construcción de las estructuras organizativas,

más concretamente: de los puestos y los posicionamientos dentro del mercado laboral. Con ello, resulta ser una teoría útil para explicar las diferencias que encontramos en distintos territorios, así como en distintos campos de actividad económica. Es más, también nos permite comprender cómo se produce la construcción de nuevas fronteras sociales, que no tienen por qué construirse en torno a un único eje de diferenciación (hombre/mujer, joven/mayor), sino que podemos tratar de comprender los ejes y fronteras desde un enfoque multifocal. Y, además, finalmente, esta teoría permite tratar de comprender la construcción de nuevas fronteras, como resultado de las lógicas de acción, que se instituyen dentro de una organización. Permite asumir que existirán intereses en conflicto entre los actores intraorganizacionales, por reproducir elementos de distinción ya establecidos, o por producir nuevos elementos y que con su acción, estos actores terminan por ser los que dan forma a las “fronteras” de la exclusión.

## 7.2. DISTINTAS CONCEPCIONES DENTRO DE LA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES

El enfoque organizacional de las desigualdades nos permite llevar a cabo un análisis centrado en las concepciones ontológicas relacionales, pero dentro del mismo, establecemos dos grandes corrientes que, implican distintas formas de concebir la formación de fronteras sociales, y es que cada una de ellas, implica distintas formas de concebir al actor y sus acciones. Osmo Kivinen y Tero Piironen (2010) distinguían entre dos teorías relacionales, el “realismo relacional” y el “relacionalismo metodológico”. El realismo relacional, centra sus explicaciones asumiendo el principio ontológico relacional que, conduce al establecimiento de una teoría de la acción. De esta forma, por ejemplo, Margaret Somers (1994) concibe las unidades básicas del mundo social como entidades integradas en configuraciones relacionales, relacionadas no en un sentido débil, sino ontológicamente fuerte, de manera que, lo que parecen ser categorías autónoma definidas por una serie de atributos, son el resultado de relaciones contingentes producidas en lugares específicos. El pragmatismo relacional, se centra en las relaciones pero, sin asumir previamente una concepción ontológica, conciben la investigación como una actividad social que se puede realizar sin un compromiso a priori con una ontología metafísica. La negación de un compromiso ontológico a priori, les conduce a negar cualquier teoría general de la acción, circunscribiendo toda explicación “al contexto de una comunidad, tiempo y lugar” (Kivinen y Piironen, 2010: 272). Sin entrar en este debate, sostenemos que, es necesario preguntarse sobre el principio ontológico que orienta nuestra investigación, ya que lo especifiquemos o no, éste, determinara tanto la forma en la que nos

acercamos a nuestro objeto de investigación, como las unidades de análisis, o la metodología utilizada. Esto nos obliga a manejar una determinada teoría de la acción, pero en un sentido débil, ya que ésta tiene que tener capacidad de adecuarse a contextos específicos, situados espacial y temporalmente (vid. Lahire, 2004: 300-306).

De esta forma, inscritos en el realismo relacional, en cuanto partimos de una concepción ontológica previa que, sitúa los mecanismos explicativos de los fenómenos sociales en la relación contingentes entre esencias contextualizadas, distinguimos dos explicaciones diferenciadas que pueden desarrollarse dentro del enfoque organizacional de las desigualdades. Aquellas cuyos antecedentes teóricos podemos situarlos en el análisis estructuralista,<sup>84</sup> ya que aunque centradas en las relaciones como principio ontológico, éstas están condicionadas, por la posición social ocupada; y un segundo enfoque que, se centra en las formas de estructuración social como resultado de la interacción entre personas en contextos específicos, cuyos antecedentes teóricos podemos situarlos en el interaccionismo simbólico.

*Perspectiva estructuralista:* Dentro de esta perspectiva, situamos la teoría de Tilly sobre la desigualdad categorial, la cual, proporciona un marco de análisis de los mecanismos de formación de la fronteras sociales. Desde esta perspectiva, las desigualdades categoriales, son una combinación de pares categoriales, consistente en un límite socialmente significativo, con otras configuraciones básicas como las jerarquías. La importancia del análisis de Tilly reside en el elemento explicativo, en los mecanismos que explican la desigualdad, los cuales se centran en las relaciones que establecen los actores y dan lugar a una configuración de relaciones específicas en las que se vinculan formas de desigualdad internas (jerarquías, cadenas, triadas) con las formas de desigualdad externa, a través de «pares categoriales» (hombre/mujer; joven/adulto), que la organización utiliza para mantener las desigualdades y resolver los problemas. Es decir, son los vínculos y no las esencias -las características de los agentes- las que explican las desigualdades categoriales persistentes. Los mecanismos que utiliza para explicar los procesos de desigualdad categorial son: la explotación, el acaparamiento de oportunidades, la adaptación y la emulación. Estos cuatro mecanismos son los que establecen los límites categoriales que dan lugar a retribuciones desiguales. El mismo autor resume “la explotación por una élite, el acaparamiento de oportunidades por sectores no elitistas, la difusión de modelos organizacionales creados por uno de los primeros dos procesos y la adaptación de relaciones sociales valoradas a las divisiones

---

84 Dicha concepción está sustentada tanto en la concepción del "campo" de Bourdieu, así como las teorías centradas en las relaciones que ocurren dentro de las organizaciones y su relación con la estructuración de procesos sociales más amplios de Stinchcombe. posteriormente desarrolladas por Tilly (2000).

existentes promueven la creación y el mantenimiento de la desigualdad categorial” (Tilly, 2000: 110). Estos cuatro mecanismos se mantienen y son capaces de estructurar las prácticas que conducen a una desigualdad categorial, en cuanto existe una vinculación entre formas de categorización internas a la organización y formas de categorización externas, socialmente significativas.

La vinculación o falta de vinculación entre categorías internas y externas, puede dar lugar a cuatro tipos diferentes de desigualdad, estos son: *degradados*, en la que se dan situaciones de desigualdad internas entre individuos, pero sin divisiones categoriales; *fronteras locales*, divisiones categoriales internas no vinculadas a ninguna categoría externa; *fronteras importadas*, divisiones categoriales centradas en diferencias externas, no corresponden con ninguna división interna de la organización; y por último *desigualdades reforzadas*, una situación en la que coinciden las divisiones internas con las externas. Esta última es la que conduce a desigualdades categoriales capaces de persistir en el tiempo, como las diferencias de género, un par categorial que, se vincula fuertemente con una jerarquía posicional dentro de determinadas organización, como la asociación mujeres enfermeras, hombres médicos. El sistema de desigualdades reforzadas es el más eficiente, en cuanto las desigualdades dentro de las organizaciones emula distintas formas organizativas, evitando el coste de una innovación organizativa.

El análisis de Tilly, a pesar de concebir las categorías como ontológicamente relacionales, explica la desigualdad, a través de la posición conferida a una persona en función de un atributo categorial que, además es funcional para la organización, derivando en lo que Wright (1999), denomina un estructuralismo combinado. Esta posición corre el riesgo de derivar en un «esencialismo cultural» que, explica la formación de desigualdades, a partir del rol que le confiere a una persona sus atributos categoriales, sin que estos tengan capacidad de acción, de modificación. En este sentido se sitúan los análisis de Charles y Grusky (2004), que, siguiendo el esquema de Tilly, entienden que las concepciones culturales de género, conducen a prácticas sociales institucionalizadas que trascienden cualquier organización a través de nociones compartidas que, los agentes adquieren por medio de la socialización, y que transfieren irreflexivamente de un ámbito a otro. Estas prácticas de segregación, por tanto, están influidas por lo que consideran *esencialismo de género*, refiriéndose a las concepciones culturales androcéntricas que otorgan a los hombres un mayor estatus y poder. Sin embargo, desde este esquema, encontramos dificultades para explicar uno de los resultados de su investigación, a saber: en sectores no manuales, la segregación vertical de género es menor. La explicación de este fenómeno, entendemos, se encuentra en la capacidad de resignificación de las categorías de género, por parte de los propios actores, en contextos

específicos.

Estas formas de entender la desigualdades, aunque otorgan un contenido variable a las categorías en función del ámbito organizativo donde actúan, en realidad, otorgan un peso excesivo a las convenciones sociales externas y a las formas de emulación que, les impide observar el valor diferenciado que adquieren los elementos de distinción categoriales dentro de organizaciones diferentes. Esta dificultad se debe en gran medida, especialmente en el análisis de Charles y Grusky, a que desatienden el estudio de los procesos de formación de significados intersubjetivos. Tilly, al no centrarse únicamente en el análisis de desigualdades con un alto grado de sedimentación, argumenta que existe una relación dual con el cambio. En ausencia de perturbaciones las desigualdades categoriales tienden a reproducirse, sin embargo, un cambio en la organización, en los recursos o en los lazos sociales de los participantes de la organización, puede modificar la desigualdad rápidamente. La explicación que otorga a este cambio sin embargo, sigue centrándose en la emulación: ante un cambio en los recursos de la empresa, las organizaciones recurren a emular formas de división de otras organizaciones. Esta explicación desatiende las estrategias de los actores y su capacidad de resignificación intersubjetiva de los pares categoriales dentro de las relaciones organizativas, acercándose más a la concepción de actor, como representante de un rol funcional o cultural, que a las nuevas concepciones acerca de la (re)producción de los roles (vid. Wiviorka, 2011).

Este modelo teórico, centra su análisis en un estructuralismo combinado, el cual ha suscitado varias críticas, entre las que hay que destacar la falta de atención a los nuevos procesos de individualización y subjetivación. En este sentido Arajau y Martuccelli (2010), así como la sociología centrada en los nuevos procesos de individuación (Dubet, 2006; Lahire, 2004, 2011; Santiago, 2015) entienden que, bajo estas teorías las acciones y experiencias de los individuos devienen de la posición social que ocupan y no importa la noción empleada para dar cuenta de este proceso, ya sea sistema, campo o configuraciones, agrupando bajo un mismo rótulo teorías como las desarrolladas por Pearson o Bourdieu.

*Perspectiva interaccionista:* La segunda corriente de análisis comprende aquellas teorías centradas en las formas de estructuración social como el resultado de la interacción. Aunque estas corrientes no se han centrado de forma específica en la formación de categorías sociales dentro de una organización, proporcionan un marco adecuado para el estudio de la formación de límites categoriales. En esta corriente situamos el análisis de Randall Collins (2000; 2010), sobre los

procesos de estratificación en microsituaciones así como, desde cierta proximidad al interaccionismo simbólico, el análisis de Evelyn Nakano Glenn (2004). Ésta última entiende, a través de su análisis de una ciudadanía social, la formación de límites sociales de pertenencia, como una construcción social a través de las categorías de raza y género que, actuarían como marcos referenciales de la interacción diaria. Los límites a una ciudadanía inclusiva se construye a través de determinadas categorías, excluyendo al resto. Así, por ejemplo, mediante los movimientos organizados del siglo XIX, los trabajadores blancos utilizan las categorías de negros y mujeres, para definirse en contraposición a ellos, construyendo su identidad como blancos y como ciudadanos alrededor de conceptos tales como "libres", "independientes", "productivos" -elementos necesarios para una inclusión en el concepto de ciudadanía- en contraposición a las categorías de negros y de mujeres como "improductivos" "dependientes" o "no libres" (Nakano Glenn, 2004; 29).

Desde este enfoque la construcción social de límites categoriales, es una cuestión tanto de las relaciones materiales, como de las representaciones culturales. Por tanto, en la concepción de Nakano Glenn, aunque la ciudadanía se construye mutuamente con la raza y el género, ésta depende de la acción de los individuos y su capacidad para modificarlas, siempre bajo un elemento a través del cual se construyen ambas concepciones, la noción de independencia y de libertad. De la misma forma, como veremos, la construcción social de los puestos y de los límites categoriales en las organizaciones empresariales, dependen de los elementos que constituyen el trabajo socialmente valorado.

Esta concepción y la mutua relación entre elementos materiales y simbólicos, la plantea Nancy Fraser (2007), a través del concepto de «*paridad participativa*», entendiéndolo por tal, la superación de los obstáculos institucionales y el establecimiento de acuerdos sociales que, permitan a todos los miembros (adultos) de una sociedad participar en las interacciones sociales como iguales. La falta de una paridad participativa, se origina como consecuencia de la falta de reconocimiento (*missrecognition*) y el interés que tienen determinados actores de negar la capacidad de participación de otros, en función de sus atributos categoriales. La propuesta de Fraser implica una dimensión económica y cultural, que parte de la teoría de Bourdieu sobre los vínculos entre lo material y lo cultural (Hughes y Blaxter, 2007: 110). Esto le permite vincular tanto las condiciones objetivas, como intersubjetivas en la paridad participativa (Fraser, 1996: 43).

A partir del análisis tanto de Nakano Glenn, como de Fraser, se pueden tratar las desigualdades categoriales, no como diferencias preexistentes entre posiciones distributivas y diferencias culturales, sino que se crean simultáneamente a través de un marco discursivo de



oposición binaria,<sup>85</sup> lo que nos ayuda a resolver el problema planteado por la teoría organizacional de Tilly y la vinculación entre categorías internas y externas, que niegan la capacidad de acción de los actores. Esta definición está en consonancia con la teorías constructivistas del espacio público/privado de Carol Putman (1989).

Este enfoque de carácter interaccionista, a diferencia del estructuralismo relacionalista, permite abordar la influencia de la formación de significados intersubjetivos sobre las divisiones sociales en una nivel analítico meso que, da cuenta de los procesos localizados de estratificación en una modernidad global. Significados intersubjetivos que dependerán de la capacidad de influir en ellos, por parte de actores en conflicto. Desde este punto de vista, las convenciones sociales en torno a las distintas categorías, adquieren distinto valor en función de las relaciones establecidas en las organizaciones donde operan, a través de procesos de resignificación intersubjetiva. De esta forma, los actores tienen interés en condicionar lo que Bourdieu llamó características secundarias de los puestos. Hemos pasado así, del actor de la sociología de raíz estructuralista, a un sujeto-actor que es (re)productor de las normas sociales, y no solo el resultado de la posición social.

De esta forma, es necesario reconocer la importancia de la historia y la situación de los actores, dentro de un determinado ámbito organizativo. Ya no vale solamente con considerar las fronteras resultado de habitus. El enfoque que aquí planteo por fin, pone en primer plano esa capacidad de acción para comprender cómo evolucionan las estructuras sociales por la acción de los sujetos individuales.

### 7.3. EL PROBLEMA ANALÍTICO DE LA MULTIDIMENSIONALIDAD DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL Y COMO SE TIENDE A RESOLVER

Cada uno de los enfoques teóricos no recogen toda la problemática asociada a los procesos de exclusión social ni explican todas sus causas. Y, muchos estudios sociológicos sobre exclusión social no se restringen a explicaciones mono-causales y normalmente suponen tanto una combinación de distintos paradigmas como de distintos niveles de análisis.

En realidad, la distinción entre los niveles de análisis y los distintos enfoques solo se puede entender como una distinción analítica, que nos permite establecer distintas relaciones causales. A partir del “giro constructivista” producido entre las décadas de los setenta y ochenta, nuevas corrientes epistemológicas caminan hacia una integración de paradigmas, especialmente por los

---

85 Esta argumentación, le lleva a plantear que un reconocimiento de la diferencia, a través de la cual llevar a cabo políticas distributivas, es necesario una deconstrucción de las diferencias, es decir, sin negar la diferencia, llevar a cabo procesos de redefinición que eliminen las concepciones sobre las cuales se construyen las desigualdades.

intentos de superar la dicotomía entre el individualismo y estructuralismo. Ello da lugar a teorías donde las estructuras y los condicionamientos externos al sujeto son aceptados en su existencia objetiva, pero más que como condicionantes de la acción, como constricciones que limitan el repertorio de acciones que tienen ante sí los actores. Eso, implica una relación multicausal en la que los actores cuentan con cierto grado de libertad para alterar las formas de estructuración social (Espina Prieto, 2006). En este sentido se encuentran los análisis de las lógicas de acción, donde los actores desarrollan sus prácticas en marcos de relaciones siempre estructuradas normativamente, pero nunca predeterminadas absolutamente, lo que conduce a una sociología centrada en las situaciones concretas, relacional, históricamente enfocada que estudia las lógicas de acción de los actores en contextos reales, lo que hace que se integren las explicaciones macro, meso y micro social (Alonso, 2009: 34).

Este análisis combinado, nos ayuda a explicar los distintos riegos de exclusión social de personas juzgadas por un determinado atributo categorial, en el contexto de una ciudadanía parcialmente desnacionalizada. Se atiende así, tanto a la formación de estructuras sociocupacionales diferenciadas en función de la vinculación a la economía global, en un ámbito macro, como a las fronteras que se establecen dentro de cada rama/sector de actividad, y como éstas se (re)producen en un nivel de análisis meso, teniendo en cuenta las estrategias de actores concretos que determina distintas “fronteras sociales”. La separación analítica de estos niveles de estudio se puede presentar de forma jerárquica a nivel analítico, pero hay que tener en cuenta que ésta no presenta una sucesión temporal real,<sup>86</sup> ya que su lectura es más compleja (Laparra y otros, 2007: 17-18).

Nuestro análisis se sitúa dentro de lo que hemos denominado una “teoría organizacional de las desiguales”, pues el acceso a distintas organizaciones es lo que determina el ejercicio efectivo de la ciudadanía y crea un vínculo entre el individuo y la sociedad. Si entendemos que la formación de las fronteras sociales se crean a través de la significación intersubjetiva que adquieren las categorías sociales dentro de un determinado grupo u organización social en un momento sociohistórico concreto y que, dichos significados determinan las prácticas selectivas y la relación entre personas con distintos atributos categoriales, dando lugar a los procesos de inclusión/exclusión, podemos empezar a entender cómo en cada territorio y sector económico se construyen y se aplican distintas fronteras sociales -en un nivel meso social-.

---

86 Se establece una diferencia entre el orden lógico y orden fáctico. Así, como cualquier artilugio de orden lógico, los esquemas conceptuales no son verdaderos ni falsos, sino útiles o no (Bell, 1976: 24-25).

Sintéticamente, a continuación señalamos tres de los principales aspectos que aporta esta relativamente todavía novedosa perspectiva analítica al estudio de la exclusión social:

1- Uno de los aspectos más importantes es que no restringen los procesos de exclusión categorial a las organizaciones empresariales, sino que también analizan las organizaciones familiares y políticas (Vids. Villalón, 2006). Aunque en nuestro análisis contemplamos únicamente el acceso instrumental al mercado de trabajo, la perspectiva aquí desarrollada puede aplicarse a otros ámbitos organizativos. Si bien como ya hemos argumentado: “tener o no tener un trabajo «normal» implica en las sociedades actuales un riesgo serio de quedar fuera de los parámetros estandarizados de pertenencia e integración social” (Tezanos, 2009: 145). Ahora bien, la aplicación de esta perspectiva a diversos ámbitos organizativos nos sitúa ante un análisis de la exclusión social, en cuanto impedimento para desarrollar una participación integrada en la sociedad, que se centra en los riesgos individuales.

2- Otro aspecto importante de esta perspectiva analítica es que el análisis de los procesos de exclusión social siguen pudiéndose centrar en el posicionamiento dentro del mercado laboral, y los recursos que dicho posicionamiento otorga, pero además, nos permite estudiar los mecanismos que conducen a personas juzgadas por un determinado atributo categorial a tener mayores probabilidades de ocupar una posición u otra, tanto en distintos territorios como en distintas organizaciones empresariales dedicadas a actividades diferenciadas. De esta forma, nos acercamos al estudio de los procesos de exclusión social, y no a la mera descripción del sistema de estratificación.

3- Por otra parte, desde esta perspectiva, permite introducir al actor dentro del análisis de la exclusión social, sus perspectivas y sus estrategias, pero no como un agente calculador, propio del paradigma de la especialización, ni como un sujeto aplastado, bien por normas culturales impuestas por un determinado sistema cultural, como las teorías familiar-funcionalistas, ni por procesos estructurales más amplios, como cambios en las relaciones productivas. Desde la perspectiva relacional propuesta, tratamos las organizaciones como conjuntos de reglas estables, que condicionan las interacciones, en las que el sujeto no representa tanto un rol, como lo inventa y (re) produce (Dubet, 2006), de acuerdo a razones prácticas. Este hecho nos conduce a cuestionar las teorías centradas en esencialismos culturales que, determinan las convenciones sociales, no porque estas no influyan en el proceso selectivo, sino porque pueden ser resignificadas intersubjetivamente. Así, aunque dentro de una organización se producen distintos discursos, muchas veces

contradictorios, surgen grupos capaces de crear procesos de significación intersubjetiva que sirven para la clasificación y construcción de fronteras sociales. Esta perspectiva se hace especialmente útil, una vez que: 1. Se han roto las identidades laborales protectoras; 2. La inconsistencia posicional ha conducido a relaciones competitivas dentro de una misma posición intralaboral; 3. Y, se producen diferencias en la asignación de recursos entre trabajadores de productividad equiparable. De esta forma, las clasificaciones y la construcción de fronteras sociales, se han hecho más contingente, y otorga un valor performativo a las concepciones categoriales. De modo que esta perspectiva analítica puede ser aplicada en distintos contextos socio-culturales y reconocer porqué da resultados diferentes aparentemente.

Resumiendo, desde este enfoque el estudio de los procesos de exclusión social se centra en la influencia de aspectos culturales e ideológicos a la hora de determinar las normas y los procesos de acceso a posiciones sociales que garanticen una pertenencia integrada y en cómo se imponen fronteras sociales que impiden el pleno ejercicio de la ciudadanía. Y, explica que la correlación de fuerzas entre distintos actores, en la que intervienen aspectos ideológicos y culturales –racismo, machismo, elitismo, etc.- da lugar a distintas prácticas sociales. Pero dichos aspectos culturales e ideológicos no funcionen como meros elementos justificativos de la estructura, sino que son aspectos que también se modifican en la acción, introduciéndonos en la comprensión de la intersubjetividad como resultado de la acción, y no sólo de la posición.

## CAPITULO 8: ESTRUCTURA SOCIAL Y EXCLUSIÓN SOCIAL

Cada enfoque de la exclusión social parte de una determinada concepción de la estructura social que es necesario comprender adecuadamente para poder evaluar sus potencialidades y limitaciones analíticas de cada concepto.

La concepción de la «estructura social» en la sociología clásica remarcaba especialmente el carácter estático de los sistemas de posiciones. Esto es incompatible con las concepciones procesuales de la exclusión social.

A partir de la década de los setenta, especialmente con las contribuciones de Giddens (1979; 1995) y Bourdieu (1988: 2012), empiezan a surgir nuevas concepciones de la estructura social que entienden la misma como dinámica, y donde los individuos que la componen tienen capacidad de agencia. Esta capacidad de agencia, se conceptualiza en parte, gracias a la vinculación entre elementos materiales y simbólicos (Hughes y Blaxter, 2007). Pero estas conceptualizaciones siguen sin desprenderse de aquellos elementos a través de los cuales se concibe al actor como producto de una posición.

A partir de la década de los noventa, surgen nuevas concepciones de las relaciones sociales que, teniendo en cuenta la acción de los individuos, superan las concepciones surgidas en la década de los setenta. Así, para hacer referencia a esas jerarquías relacionales dinámicas observadas se termina por abandonar el concepto de estructura social y empieza a ser sustituido por el de «configuración social».

El concepto de configuración social, emerge de las concepciones de una sociología relacional, especialmente de la obra de Tilly (2000). Si bien, este autor, centrado en lo que Wrigth (1999) denominó un análisis combinado de relacionalismo y funcional-estructuralismo, maneja una concepción de las configuraciones guiadas por lógicas abstractas y centradas en una racionalidad instrumental. Lo cual, dificulta introducir en el análisis las lógicas de acción, los intereses y las capacidades de los actores en determinados contextos organizativos superando las visiones más reduccionistas de la acción relacional.

A lo largo de este capítulo, realizaremos un breve recorrido por las distintas concepciones de la estructura social a fin de incorporar aquellos elementos que vienen desarrollándose desde las contribuciones de Giddens y Bourdieu. El objetivo es plantear un concepto suficientemente operativo para ser útil en el análisis que: 1- tenga en cuenta la capacidad de los actores individuales de modificar los marcos cognitivos a través de los cuales se establecen las fronteras sociales; y 2- ayude a superar la división analítica entre entorno y organización, teniendo en cuenta los actuales procesos de individualización y subjetivación.

## 8.1. EL ESTUDIO DE LAS DESIGUALDADES Y LA ESTRUCTURA SOCIAL

El concepto de estructura social ha sido utilizado por casi todas las tradiciones y escuelas sociológicas desde el funcionalismo y el marxismo, hasta las nuevas sociologías del individuo (Vid. Santiago, 2015), pasando por el interaccionismo simbólico, el constructivismo, etc. Esto ha dotado al concepto de una gran ambigüedad. Esta ambigüedad es la que ha hecho de la estructura social un concepto versátil con gran capacidad para explicar y describir diversos fenómenos sociales, así como su aplicación en los distintos niveles de análisis: macro, meso y micro. Sin embargo, se hace necesario controlar su polisemia y definir a qué nos referimos, a fin de poder aprovechar el potencial explicativo del mismo. La versatilidad y ambigüedad es lo que ha hecho imposible un consenso paradigmático en torno al concepto de estructura social (Requena y otros, 2013; Santiago, 2015).

Una concepción de la estructura social capaz de ayudar a explicar los actuales procesos de exclusión social tiene que atender a una realidad dinámica, así como a los distintos niveles y ámbitos en los que se pauta el acceso a la ciudadanía. Además, tiene que ser capaz de reconocer los principales procesos que cambian las vías de exclusión. Sea su capacidad integradora o la relación entre actores. Y, también, tiene que permitir poder establecer una distinción entre los procesos que generan las desigualdades y los que producen o modifican la distribución de riesgos asociados a dichas desigualdades por categorías sociales.

Esto nos llevará a poder situar los déficit de integración de un determinado modelo social como factores estructurales algo que hacemos cuando por ejemplo consideráramos que: la vinculación con la economía global lleva al establecimiento de estructuras sociocupacionales diferenciadas con distintos posicionamientos pero observamos que la distribución de los riesgos de exclusión social categorial en las relaciones organizativas está profundamente determinada por factores culturales e históricos que intervienen en dicha relación, haciendo, por ejemplo, algunas categorías sociales funcionen como elementos de asignación de los individuos a determinadas posiciones sociales, con un acceso desigual a los recursos valorados.

### 8.1.1. Concepciones clásicas de la estructura social

En la sociología clásica, la noción de estructura social se articuló en torno a dos paradigmas: la institucional o cultural y una visión denominada relacional (Rivas, 2008; Requena y otros, 2013).<sup>87</sup> Desde la visión institucional y cultural, se entiende la estructura como un conjunto de elementos culturales, creencias y normas, que regulan el comportamiento y las acciones sociales, otorgando una regularidad a los hechos sociales. Entre los representantes de esta concepción, situamos a autores como Durkheim y Parsons. Desde la visión relacional se entiende la estructura como la relación entre distintas posiciones sociales, para lo cual se recurrió a la noción de "clase social" dibujando una imagen estratificada de la misma. En esta segunda concepción podemos distinguir dos grandes corrientes de análisis, la marxista y la weberiana (Bozaret, 2007; Rivas, 2008; Elbert, 2009).

La noción marxista de estructura social remite a una relación entre las distintas posiciones de clase, definidas éstas por su relación respecto de los medios de producción. Por su parte, Weber entendía que las clases sociales son grupos que comparten las mismas oportunidades de vida, definidas no tanto por su relación respecto de los medios de producción sino respecto de su posición en el mercado. La teoría weberiana de la estratificación social introduce otros dos elementos además del de clase: el estatus y el poder (Requena y otros, 2013). El estatus se refiere a la forma en la que se atribuye un prestigio diferencial respecto de las otras clases, sea este positivo o negativo (Giddens, 1995: 254). A diferencia de la clase social, el estatus tiene que ver con la identidad atribuida derivada de su posicionamiento social. Por su parte el poder se refiere a la capacidad de exigir obediencia.

La teoría weberiana es analíticamente más apropiada para el estudio de la exclusión social al introducir otros elementos no meramente económicos y centrarse en un carácter más multidimensional de la estratificación. Si bien, su concepción de estatus como identidad atribuida por la posición, es poco operativa para captar los actuales procesos de desconvencionalización de una sociedad salarial.

Tanto la corriente institucional como la corriente relacional sitúan la acción de los individuos como lógicas estructuradas, bien por las normas sociales que cumplen una función para

---

<sup>87</sup> Esta concepción relacional no hace referencia a las nuevas concepciones ontológicas de una sociología relacional. Aunque el desarrollo de las teorías relacionales tienen una gran influencia de las concepciones marxistas, sobre todo a partir de una relectura bajo las categorías de análisis desarrolladas por Bourdieu (vid. Bourriaud 2006; Claramonte, 2010a; 2010b), existe una gran diferencia, a saber: mientras la visión marxista se centra en entidades estables que dan lugar a la relación, el enfoque relacional inserta a las unidades dentro de las relaciones mismas otorgando solo estabilidad categórica a la acción, sin que las unidades tengan una existencia previa a la misma.

el sistema, bien por la relación de dominación y por el conflicto social reproducido dentro de la misma, sin atender al agente que interviene en la acción colectiva en función de la construcción de marcos cognitivos, “siempre en tensión entre las normas estructuradas y las voluntades estructurantes” (Alonso, 2009: 34). Sin embargo el paso a una modernidad global ha producido un cambio en la propia estructura social y la relación que el sujeto establece con ésta. La investigación social, desde la década de los setenta, ha tratado de dar cuenta de los cambios que vienen produciéndose como consecuencia de la emergencia de un nuevo modelo social, en el cual, empiezan a cristalizar algunas de sus características: como la ruptura de identidades protectoras, o la el establecimiento de relaciones laborales de mayor riesgo y contingencia. En dicho contexto, el concepto ha de evolucionar.

### *8.1.2. Crisis de las nociones clásicas de la estructura social*

Tanto la corriente institucional como la denominada corriente relacional tuvieron una fuerte vigencia hasta la década de los setenta, sin embargo. Sin embargo estas corrientes teóricas pierden capacidad explicativa como consecuencia de los cambios acontecidos con el paso de una sociedad industrial a una sociedad postindustrial. El nuevo modelo social está caracterizado por la expansión del sector servicios, las nuevas formas de organización del trabajo, los procesos de robotización fabril, la incipiente “crisis del trabajo”, así como el establecimiento de una economía centrada más en el conocimiento y la información que en la producción material fabril. Todo esto conduce a una transformación de la estructura social que cuestiona la utilidad tanto de las visiones parsonianas como las neo-marxistas y neo-weberians, especialmente por el desdibujamiento de las categorías sociocupacionales propias de la época de posguerra (Boltanski y Thévenot, 1983; Fachelli, 2013).

Sewell (1992), en su intento por superar estas concepciones de la estructura social, planteó que este concepto, tal y como se ha utilizado por la sociología clásica, proyecta tres grandes problemas:

1. El principal problema es que, al utilizar el término de estructura social se asume una explicación causal unidireccional y demasiado rígida de la vida social. De esta forma se asume que los factores estructurales son inmutables y constituyen las tendencias principales de la sociedad. Este planteamiento lleva a separar la acción de la estructura, reduciendo al actor a unidades autómatas.
2. El segundo problema es que plantea una idea de estabilidad que sirve para explicar las



características de un determinado fenómeno social o las relaciones entre distintas posiciones sociales, pero no explica el cambio, teniendo que recurrir a factores externos, localizándolo fuera de la estructura social.

3. El tercer problema es el ya referido acerca de la polisemia del concepto, que conduce a contradicciones en el uso del mismo por parte de distintos discursos de las ciencias sociales.

Junto a estos tres problemas identificamos uno más, a saber: los actuales cambios sociales han cuestionado la capacidad para analizar el comportamiento y la acción social derivada de una determinada posición estructural. Así, a partir del desarrollo de las nuevas sociologías del individuo (Martuccelli, 2007; Dubet y Martuccelli, 1998; Santiago, 2015), se plantea que: el Sujeto está multisocializado, y además, el proceso de socialización se extiende a lo largo de la vida, por lo que no podemos derivar las acciones y esquemas cognitivos de un individuo a partir de su posicionamiento social en un determinado ámbito. De esta forma, el Sujeto está constreñido por una diversidad de posicionamientos sociales, muchos de ellos aparentemente contradictorios, que producen un pliegue de múltiples formas de estructuración a través de las cuales se conforman las identidades, los acciones y los esquemas cognitivos de los agentes. De esta forma, la construcción de marcos cognitivos que influyen en un proceso social como el de la selección es más compleja que lo planteado desde una perspectiva puramente estructural.

Estos problemas son los que llevan a Sewell a plantearse la validez del concepto “estructura social” llegando a la conclusión de que, o bien, debemos plantearnos la sustitución de este concepto y la elaboración de nuevas concepciones o bien necesita una reformulación y precisión a fin de que se adapte mejor a la realidad estudiada. El autor opta por la segunda opción dada la importancia del mismo en el análisis sociológico. (Sewell, 1992: 3)

### *8.1.3. Cambios en la concepción de la estructura social a partir de la década de los setenta*

A fin de superar estas deficiencias en el concepto de estructura social, en la década de los setenta, surgieron nuevas concepciones de la estructura social. Estas concepciones se centran especialmente en superar la dicotomía entre estructura e individuo, entre el objetivismo y el subjetivismo. Este intento de superación ha articulado un intenso debate en distintas etapas de la teoría sociológica (Espina Prieto, 2006; Lamo de Espinosa, 2001), así como en las últimas décadas se han desarrollado intentos de superar las limitaciones de ciertos análisis constructivistas, del subjetivismo y de algunas variantes demasiado radicales del postmodernismo (Grimson, 2011: 19).

Entre estas propuestas, en la década de los setenta, destacamos la concepción de Giddens de la dualidad de la estructura (Giddens, 1979), y la concepción de Bourdieu sobre el *habitus* (Bourdieu, 1988: 2012). Estas teorías están construidas sobre la necesidad de establecer una concepción de la estructura capaz de superar las concepciones estáticas a una concepción dinámica, cuyos precedentes podemos encontrarlos en la obra de Norbert Elias (1982: 1993).

Tanto Giddens como Bourdieu, plantean que la estructura social es tanto el medio como el resultado de la acción social, es decir constriñe la acción social pero a su vez ésta es construida por dicha acción (Giddens, 1979; 1995 Santiago, 2015). En este sentido Giddens introduce la noción de agente.<sup>88</sup> La estructura establece normas y esquemas que el agente conoce y le llevan a organizar sus prácticas en torno a las mismas. Pero las reglas no son constrictivas sino que funcionan como marcos habilitantes de la acción. De esta forma, se puede concebir la que describimos como una estructura como si fuera una imagen imperfecta de una realidad procesual de estructuración o en proceso de estructuración. Pero para que esta explicación sea consistente, se hace necesario introducir otro elemento: «los recursos».<sup>89</sup> Esquemas y recursos se validan mutuamente. Desde esta concepción puede aplicarse tanto a grandes sistemas como el sistema de producción capitalista o el estado como a pequeños sistemas tales como una organización empresarial, un grupo familiar o un barrio.

Esta concepción de la estructura está muy relacionada con la que da lugar al concepto de *habitus*. El *habitus* es tanto un conjunto de disposiciones que orientan las prácticas de los agentes como un producto de las condiciones objetivamente diferenciadas de existencia, es decir de la posición social ocupada por el agente (Bourdieu, 1988: 2012: 201). Bourdieu articula esta concepción a través de la relación entre el posicionamiento dentro de un campo y las disposiciones adquiridas por la toma de dicha posición, que dan lugar a la formación del *habitus*, como principio de acción, lo cual se traduce en su fórmula [*(Habitus)*(Capital)+Campo=Práctica]. Así el *habitus* es el elemento teórico con el que Bourdieu intenta conceptualizar la relación entre estructura, en cuanto posicionamientos que dan lugar a disposiciones -tanto materiales como esquemas cognitivos- y la acción social (Bourdieu, 2007).

Ambas nociones, son inconsistentes con el cambio social, en este sentido, Sewell (1992), critica la mutua reproducción entre esquemas y recursos presente en los dos autores, en tanto que, la estructura está construida por la relación entre esquemas y recursos, los esquemas son efecto de los

---

88 La idea de agente (aunque próxima a la de actor social, en cuanto refiere a aquel que es capaz de modificar su entorno) se centra en la idea recursiva por medio de la cual la estructura reproduce al agente, y éste, a su vez, reproduce la estructura (Martuccelli, 2007)

89 Podemos definir los recursos como aquellos medios que permiten al actor llevar a cabo algún tipo de acción en el curso habitual de la interacción social. Según Sewell (1992: 9-10) los recursos son medios de poder y están desigualmente distribuidos.

recursos, así como los recursos son efectos de los esquemas. Es decir, si los esquemas no son validados y sostenidos por los recursos, dichos esquemas desaparecerán o perderán su carácter normativo, mientras que si los recursos no están fundamentados en esquemas culturales que los justifiquen, estos desaparecerán a lo largo del tiempo. Ahora, ¿cómo se crean nuevos equilibrios entre esquemas culturales y recursos capaces de generar un nuevo sistema?

#### *8.1.4. Hacia nuevas concepciones de la estructura social*

A fin de superar las concepciones de la estructura social e introducir la lógica de acción de los actores se han desarrollado un conjunto de propuestas que ante la observación de que se han roto las convenciones sociales de la sociedad salarial y las identidades protectoras en torno a la clase y la nación. Llegan al supuesto de que los actores no representan tanto un rol, como que lo producen y lo reproducen de acuerdo a sus razones prácticas (esto implica cuestionar la mutua reproducción entre esquemas y recursos).

Santiago (2015) distingue dos propuestas dentro de estas teorías que contemplan la “estructura social a la luz de las nuevas sociologías del individuo”. Estas son: aquellas que entienden la estructura social como un subproducto de las acciones individuales, representadas por Randall Collins; y aquellas que, partiendo del análisis de Giddens y Bourdieu, introducen al Sujeto en su modelo, representadas por autores como Sewell, Wagner, Lahiere, Dubet y Martuccelli.

*Teorías individualistas:* Collins (2000; 2010) argumenta que se ha producido un desacoplamiento entre la estructura social y las experiencias individuales. Por ejemplo, las representaciones estructurales del poder asociado al estatus laboral, no tienen una traducción perfecta en el nivel micro-individual y el nivel de recursos detentados. Según Collins los esquemas que utilizamos los sociólogos para pensar la realidad no tienen validez a menos que lo corroboremos a nivel micro-situacional, el punto cero de toda realidad social y toda acción son los encuentros microsituacionales, nada hay de real a menos que se manifieste en alguna parte. El acceso a determinados recursos, la capacidad de recibir deferencia en situaciones microsituacionales,<sup>90</sup> depende cada vez menos de las categorías e identidades sociales, y cada vez más de la reputación personal, que el individuo adquiere en situaciones microsituacionales. De esta forma, la estructura y

---

90 Collins (2000) argumenta que en la actualidad, solamente la categoría de negros en Estados Unidos, y los famosos, articulan formas de percepción que se anteponen y estructuran las situaciones, que llevan al establecimiento de distintas formas de deferencia en las relaciones situacionales. De esta forma, las distintas categorías no determinan los procesos de estratificación social, en la medida que las categorías han dejado de determinar actos de deferencia que reproducen una relación de jerarquía.

la estratificación social son producto de las interacciones micro-situacionales. El posicionamiento de un sujeto en la estructura social, no depende de la construcción social de las características categoriales que presenta un individuo.

El análisis de Collins supone una vía de análisis micro-macro que desatiende las formas en las que las distintas categorías sociales -clase, género, edad- condicionan e influyen (que no determinan) nuestra visión del mundo y nuestras conductas, acercándonos más a un análisis etnometodológico que a un análisis sociológico (Beltrán, 2010). Así, las formas de categorización social no influyen más allá de las redes locales donde el individuo ha adquirido reconocimiento. Desde esta concepción el establecimiento de fronteras sociales en torno a las categorías sociales externas a la organización sólo se llevarían a cabo en la medida en que éstas categorías adquieren una significación en un contexto situacional, a través de patrones de comportamiento repetidos, sin que influyan previamente en la interacción. Estas redes están localizadas, en un mundo caracterizado por “un vasto reino de situaciones”. Las categorías sociales sólo influyen en la micro-situación en la medida en que el individuo sea capaz de trasladar los recursos asociados a ellas.

Junto con Miguel Beltrán creemos que hay datos empíricos suficientes como para asumir que las construcciones sociales de las categorías influyen y condicionan nuestra visión del mundo y que ello se traduce en prácticas sociales articuladas en torno a dichas concepciones. Si bien, la concepción de Collins, rompe con la idea de la mutua reproducción entre esquemas y recursos, y, explica cómo en determinados contextos organizacionales una categoría puede adquirir un valor diferenciado en los procesos de estratificación en cuanto los actores sean capaces de modificar las concepciones categoriales.

El problema de la concepción de Collins es que puede tener cierta validez en el análisis de la reputación individual a través de interacciones prolongadas, pero no explica cómo un individuo que, no ha participado previamente en las relaciones establecidas dentro de un determinado contexto organizacional tiene mayores o menores dificultades de acceso en función de sus categorías sociales. Este análisis, cobra un mayor sentido si, en vez de articularlo a nivel micro, nos posicionamos en un nivel de análisis meso, que tenga en cuenta cómo las categorías adquieren una significación y por tanto un papel estratificador diferenciado en un plano intersubjetivo donde las categorías adquieren una significación en un contexto situacional a través de patrones de comportamiento repetidos. Los Sujetos, en función de sus atributos categoriales, no tienen la misma capacidad de acceso a distintos contextos organizativos. Como vimos acerca de la concepción de la perspectiva de Nakano Glenn sobre la construcción de la ciudadanía, se necesita poseer ciertas cualidades para romper las normas por las que se guían las prácticas. En su caso, eran las nociones

de libertad e independencia. En nuestro caso, aquellas propiedades definidas en torno al trabajo socialmente valorado.

*Teorías sobre la estructura social: desarrollo a partir de las concepciones de Giddens y Bourdieu:*

La segunda concepción de la estructura social que se viene desarrollando a la luz de las nuevas sociologías del individuo, parte de los estudios de Giddens y Bourdieu desde una perspectiva crítica. Dentro de estas teorías podemos establecer diversas diferencias entre autores. Si bien, todos conciben la estructura social como una combinación de esquemas -marcos culturales, cognitivos, etc.- y recursos -materiales, simbólicos, humanos, etc.- que constriñen la acción de los individuos, pero en la que existen ciertos grados de libertad para modificar tanto esquemas como recursos, por parte de los actores. En este sentido, situamos los estudios de Sewell, Wagner, Dubet, Martuccelli y Lahire. Aunque son varias los avances teóricos desarrollados por estos autores, para nuestra investigación y a fin de incorporar a la concepción de configuración social aquellos elementos pertinentes para plantear el estudio de las lógicas de acción y los mecanismos que, conducen a una (re)producción de las fronteras sociales, conviene señalar tres aportaciones relacionadas con la investigación sobre los cambios en la relación entre esquemas y recursos; la modificación de los esquemas, más allá de los recursos; y los procesos de individualización y subjetivación.

- **Cambios en la relación entre esquemas y recursos:** Las nuevas concepciones sobre la estructura social, tratan de superar el esquema por medio del cual, la vinculación entre esquemas y recursos llevan a una reproducción mutua. En este sentido, las dinámicas internas de la organización, constriñe y posibilita la acción de los individuos dentro de ellas, pero también están sujetas al cambio.

Peter Wagner (1997) utiliza el concepto de instituciones en vez del de estructura para referirse a “conjuntos relativamente permanentes de reglas y de recursos que los hombres pueden tomar como punto de referencia de sus acciones. Las instituciones pueden preceder a cada uno de los individuos concretos, pero han sido creadas en virtud de acciones humanas y sólo pueden seguir existiendo cuando son continuamente recreadas mediante nuevas acciones. Se trata de prácticas ya convertidas en hábitos cuyos acuerdos se transmiten a través de interacciones, básicamente en virtud de los procesos de la socialización y de la educación, pero también, en general, por medio de las restantes prácticas cotidianas” (Wagner, 1997: 55-56). En este mismo sentido, Alejandro Grimson (2011) plantea cómo en una determinada sociedad se produce una determinada red de relaciones de desigualdad sedimentada tanto de clase, como de edad, género o etnia que es el resultado histórico

de unas relaciones sociales previas y con las que los seres humanos nos encontramos. Si se produce una crisis de los elementos simbólicos que organizaban esta red de relaciones, los seres humanos, al hacer nuestra propia historia, seremos capaces de modificar dicha red en distintos grados por medio de lo que llama “acciones2 tanto desestructurantes como estructurantes, que sedimentarán con el tiempo (Grimson, 2011: 32-33).

Estas concepciones suponen una disociación entre recursos y esquemas. La formación de esquemas de comportamiento pueden estar influidos por los recursos. En la medida que los esquemas dan lugar a cadenas repetidas por medio de las cuales llegan a sedimentar, estos esquemas pueden mantenerse aunque los recursos que la originaron desaparezcan. En este sentido, y partiendo de un enfoque teórico distinto, Saskia Sassen nos habla de cómo un determinado acto fundacional, que da lugar a una determinada organización de los recursos, puede cambiar de valencia al entrar en nuevas lógicas organizativas (Sassen, 2010; 2015). Es decir, los esquemas ya no están validados por los recursos, pero siguen siendo utilizados por los actores. Esto hace que tengamos que introducir en el análisis, no solo la relación entre esquemas y recursos, sino la capacidad de los actores para atribuir significados y construir imaginarios colectivos que, una vez sedimentados, organizan las prácticas de los actores.

Estas teorías proporcionan una concepción a través del cual podemos observar la construcción y el funcionamiento de esquemas en torno a diversas categorías sociales dentro de una organización, es decir, situacionalmente. Pero, a diferencia de la propuesta de Collins, podemos observar la influencia de convenciones sociales que determinan los procesos de selección en torno a distintas categorías.

- **Modificación de los esquemas más allá de los recursos:** Los estudios desarrollados por Dubet (2006), Martuccelli (2007), o Lahire (2004; 2006), así como por Sewel (1992), muestran cómo los actores pueden transportar esquemas y reglas de un determinado ámbito organizativo a otro. La relación entre grandes posicionamientos sociales y acción, tanto individual como colectiva, ha perdido poder analítico pues la acción de los individuos ya no se deriva de los grandes posicionamientos sociales, sino que los individuos se insertan en una variedad de estructuras sociales, como las familiares, de barrios, empresas, o el Estado. De esta forma, la relación entre el individuo y la estructura social se comprende más compleja pues el individuo se forma sobre múltiples focos de socialización. Este proceso ha sido estudiado, tanto por el disposicionalismo francés (vid. Santiago, 2015), como en los estudios de Martuccelli (Martuccelli, 2007). Este último utiliza la metáfora de «muerte del personaje social», o Lahire (2004) que utiliza el concepto de

«Sujeto plural».

La importancia de estos estudios no radica en señalar que existen múltiples agentes de socialización en la actualidad sino en la capacidad de los actores para movilizar esquemas de comportamiento diferenciados incluso contradictorios dependiendo del ámbito organizativo donde tiene lugar la acción. Incluso dentro de un mismo ámbito organizativo, la capacidad de los actores para modificar dichos esquemas, de acuerdo a sus intereses. De esta forma, la mutua reproducción entre esquemas y recursos también se ve modificada en función de los intereses y capacidades de los actores.

Así, por ejemplo, se comprende que la capacidad de los actores de modificar los esquemas que influyen en los procesos de selección viene de su capacidad para influir en la construcción intersubjetiva de significados de las categorías y los puestos. Los cuales determinen las prácticas de selección de acuerdo a una definición social tanto de los puestos como de las categorías, como veremos en el siguiente capítulo.

**Individualización:** La individuación se pregunta por las consecuencias de la Modernidad sobre las trayectorias individuales, es decir por el tipo de individuo que se “fabrica” estructuralmente. Como plantean diversos autores (Martuccelli, 2007; Castel, 2010a; Alonso y Rodríguez, 2013), un marco interpretativo adecuado para analizar estos procesos de individualización, es el marco interpretativo de «La Sociedad del Riesgo» de Ulrich Beck (1998), caracterizado por la desestabilización de las seguridades jurídicas e institucionales. Esto es lo que hemos descrito como una ruptura de las convenciones propias de una sociedad salarial que ha dado lugar al establecimiento de una inconsistencia posicional. De esta forma, el Sujeto ha perdido aquellos «soportes»<sup>91</sup> sobre los cuales se construía.

En este punto, se puede concebir los procesos de subjetivación a partir de dos lógicas diferenciadas: si existe una autosubjetivación o una heterosubjetivación. La autosubjetivación supone una construcción voluntaria del Sujeto en las relaciones sociales. Mientras la heterosubjetivación supone una construcción del sujeto por influencia de otras personas que ayudan o en el peor de los casos imponen dicha construcción bajo formas de coacción.

Para nuestro análisis, sólo nos interesan los últimos procesos de subjetivación en la medida que posibilita la construcción de determinadas fronteras sociales. Ello nos conduce al segundo aspecto que se establece sobre esta distinción: si concebimos la subjetivación como procesos de

---

91 Por soportes se entiende aquellos elementos externos al sujeto sobre los cuales el individuo se construye, estos pueden ser tanto una actividad laboral, como ciertos vínculos -familia, pareja, amigos-, prácticas de consumo cultural, etc., es decir elementos del mundo social, externos al individuo, y a través de los cuales éste se construye. No hay individuos sin soportes (Martuccelli, 2007).

autotransformación en la relación social, se establece una distinción entre Sujeto y Actor que permite pensar que: todos los actores son sujetos pero no todos los sujetos son actores ya que para constituirse como actor, el sujeto tiene que tener capacidad de acción. De esta forma, sostenemos que el Sujeto no actor, se construye a través de una heterosubjetivación que, le niega su capacidad de acción en un determinado contexto organizacional y le niega la posibilidad, en última instancia, de construirse en dicha relación. De esta forma, no todos los Sujetos tienen la misma capacidad de acción para influir en los imaginarios colectivos que determinan las prácticas selectivas. Es más, la negación de la capacidad de acción, en última instancia, constituye un auténtico proceso de desubjetivación, porque excluye al individuo de las relaciones. Pero, estos procesos de desubjetivación no tienen porqué ser completos. Puede que un actor tenga capacidad de inserción en un determinado contexto organizativo pero su capacidad de acción en el establecimiento de fronteras sociales sea más limitada que la de otro actor, en función de sus atributos categoriales.

La ruptura de las convenciones de la sociedad salarial, de las identidades protectoras, supone una ruptura de los soportes, tanto materiales como simbólicos, que produce una modificación de las formas de autoidentificación de los individuos y en la formación de individualidades y subjetividades. Estos procesos más que suponer una ruptura con las identidades colectivas, lo que producen es una ruptura con el sujeto ahistórico y abstracto representado por la clase social y la nacionalidad. Es decir, se ha pasado del sujeto abstracto -universal y seguro- a un “sujeto concreto, contextualizado y personalizado” (Alonso y Fernández, 2013: 245-291). Así, por tanto, la construcción de la individualidad y la subjetividad, ya no se realiza en torno a un sujeto universal sino en el marco concreto de representaciones parciales y fragmentadas. Y, esto lleva a una constante construcción y reconstrucción de los actores -individuales y colectivos- en un sistema de conflictos que cambia a mayor velocidad y está localmente situados.

En la medida que la acción de los individuos ya no deriva únicamente de la posición social, Martuccelli (2007) añade un segundo nivel explicativo, el de los «estados sociales», que sólo son perceptibles a nivel del individuo. Por estados sociales se entiende lugares que el individuo logra fabricarse en el seno de las posiciones estructurales y que lleva a diferentes vivencias dentro de una misma posición estructural. Los estados sociales no cambian la posición estructural de los actores, pero cambia el efecto de las estructuras sobre las acciones individuales siendo estos estados sociales transversales a los posicionamientos estructurales.

La pérdida de influencia de la clase social y la nacionalidad en la articulación de prácticas sociales no hace que la acción colectiva se diluya en estrategias puramente individuales sin ningún efecto de la posición ocupada, sino que aparecen estrategias más sutiles “creadas sobre modos



defensivos, dialógicos y personales, creando espacios de seguridad intersubjetiva” frente a los nuevos riesgos de exclusión social (Alonso y Fernández, 2013: 263) que, en la actualidad, no derivan únicamente, del conflicto entre distintas posiciones sociales, sino que también se sitúa dentro de éstas.<sup>92</sup> Los actuales riesgos, por tanto, afectan individualmente y crean nuevas subjetividades, pero éstas llevan al establecimiento de estrategias intersubjetivas que se articulan en planos organizativos y posicionales por medio de las cuales se construye el individuo. La cuestión, por tanto, no es sólo la capacidad de acción o los intereses de los más desfavorecidos para modificar las fronteras sociales, sino que, la inconsistencia posicional, en cuanto «estado social» transversal a toda posición social conduce a modos defensivos en todas las posiciones sociales.

Estas teorías permiten introducir el análisis de actores construidos a través de múltiples procesos de socialización por medio de la cual se cuestiona la relación establecida entre posicionamientos en un campo, disposiciones atribuidas a dicho posicionamiento y acción social. Pero, no se niega que las formas de categorización social previas, las convenciones sociales, influyen en la interacción.

La ruptura entre posicionamiento y acción social, ya la esbozó el propio Bourdieu, en *La miseria del mundo*, y antes otros autores como R. Darendorf. Bourdieu se da cuenta de que cada vez son más las anomalías entre posición social y disposiciones atribuidas a los agentes. Estas anomalías, en su modelo ya aparecían en *La distinción* cuando introduce el concepto de *histérisis del habitus*, con el cual hace referencia a la persistencia de un *habitus* anterior al de la posición ocupada. Si bien, a través de los estudios de Lahire (2004; 2006), así como de las contribuciones de Santiago (2015), cada vez nos damos cuenta que, más que constituir anomalías, son elementos que hay que introducir en la concepción de la estructura social. Lo que Bourdieu entiende como *histérisis*, es el efecto o bien del posicionamiento en otras estructuras o de una incorporación de elementos pasados por los intereses de los actores en contextos de acción presente. De esta forma, Santiago propone pasar de la ecuación; [(*Habitus*) (Capital)]+Campo=Práctica a la ecuación; Pasado incorporado+contexto de acción presente=Prácticas observables. Esta propuesta es útil para observar los procesos de selección llevados a cabo por los agentes de selección, siempre y cuando contemplemos cómo, tanto el pasado incorporado, así como el contexto de acción presente, conduce a una resignificación de las convenciones sociales llevadas a cabo intersubjetivamente y que reflejan la capacidad de los actores para dar forma a estos procesos. Esto supone superar las concepciones centradas tanto en la posición social, como en los esencialismos culturales.

---

92 Como señala Wieviorka (2011), el conflicto entre trabajador y propietario, no ha desaparecido, pero este conflicto ha perdido la identificación de un enemigo.

### 8.1.5. Del estudio de la subjetividad a la intersubjetividad

En cuanto el objetivo de las nuevas sociologías del individuo es analizar la relación entre el individuo y la sociedad y el efecto de las actuales formas de estructuración social sobre el individuo, aquellas recurren habitualmente a una metodología cualitativa en la que destaca la técnica de los “relatos autobiográficos” (Gil Villa, 2001; Martuccelli, 2007; Di Leo y otros, 2013).<sup>93</sup> Este enfoque epistemológico y metodológico empieza a desarrollarse en Francia en la década de los ochenta. En la misma década y junto a este enfoque, empieza desarrollarse otro enfoque metodológico que utiliza técnicas de análisis cualitativo grupales, conocidas como “juegos de clasificación”, que son especialmente relevantes para el análisis de la intersubjetividad y la formación de fronteras sociales, donde no privilegia tanto el estudio de la subjetividad, sino de cómo los cambios estructurales condicionan distintas intersubjetividades, es decir, el estudio de los marcos cognitivos socialmente construidos. Estos son los estudios de Boltanski y Thévenot (1983). Aunque el estudio de la subjetivación y de la intersubjetividad, guardan una estrecha relación atienden a naturalezas diferenciadas (Wieviorka, 2011: 32), y por ello, el enfoque epistemológico es distinto.

Boltanski y Thévenot (1983), partiendo de la sociología de las interacciones cotidianas, estudia las formas en las que los individuos comparten habilidades comunes para detectar la identidad de diversos actores sociales, en función de características secundarias, tales como los gustos televisivos, aficiones, modelo de coche, etc. Para realizar dicha identificación los actores se guían por las categorías mentales que utilizan para pensar la sociedad, y así orientar sus prácticas respecto a otros, atribuyendo a los mismos una determinada posición en la estructura social. El esquema de Boltanski y Thévenot, postula la noción de “bien común”, que orienta las prácticas de los agentes. Esto son normas de comportamientos. Esta propuesta, permite estudiar las formas de categorización que se establecen dentro de un contexto organizacional intersubjetivamente.

A este respecto según Javier Izquierdo (2002), en un segundo momento teórico de su programa de investigación, Boltanski introduce los términos "actante" y "sistema actencial"<sup>94</sup> desarrollando un modelo en el que se presenta a la persona como ocupante potencial de todas las posiciones actenciales que configuran la situación (desempleado/ocupado/precario;

---

93 Los relatos autobiográficos se diferencian de las historias de vida, en que no consisten tanto en el estudio de la vida del sujeto, sino de la relevancia que adquiere para el sujeto determinados acontecimientos sociales. Estas técnicas se desarrollan a finales de la década de los ochenta en Francia.

94 El termino "actante" proviene de Lucien Tesnière, y fue utilizado por la semiótica para designar al participante en un programa narrativo. El actante es quien realiza el acto, que aplicado al concepto de actor refiere al personaje que éste puede ocupar, de esta manera el actante puede ocupar potencialmente cualquier puesto dentro de una estructura social dada.

empleo/empleador/empleado). A partir de estas posibles posiciones actenciales, los agentes moldean tanto sus identidades como la de los demás. Así, las características atribuidas a los puestos se vinculan con las categorías cognitivas individuales que, desde la concepción de una ciudadanía económica parcialmente desnacionalizada podemos entender que se vincula con restricciones situacionales de carácter local. Así, Javier Izquierdo añade al esquema de Boltanski y Thévenot dos ejes: un eje de simetría cognitiva (o eje de la totalización), éstos son los principios o definiciones del bien común que orientan las prácticas de los agentes y que se articula en función de cada estructura social; y un segundo eje de simetría valorativa (o eje de alteridad), que conduce al agente en sus prácticas diarias a buscar diferencias y similitudes con las cuales poder clasificar a las personas.

La concepción de Boltanski y Thévenot es similar a la propuesta de Tilly (ver capítulo 3), en cierto sentido. Ven al actor como un ocupante potencial de todas las posiciones previamente definidas. Y, establecen la misma separación entre entorno y organización. Si bien, la propuesta de Javier Izquierdo de cómo se define un eje de alteridad -por medio del cual se establecen distinciones categoriales-, a partir del eje de totalización, nos permite observar la construcción de categorías a partir de la definición de un bien común -en nuestro caso el trabajo socialmente valorado en cada ámbito de actividad-. Así, las distinciones locales son elementos que adquieren una significatividad específica articulando distintas formas de estructuración de las “fronteras sociales”, sean éstas étnicas, culturales, de género, etc.

Sin embargo, esta concepción, aunque resulta más apropiada para analizar la formación de fronteras sociales mediante el análisis de la significatividad intersubjetiva que determina el eje de alteridad en una determinada organización, necesita incorporar algunos elementos de las nuevas sociologías del individuo a fin de no repetir algunos de los problemas de la teoría de campos de Bourdieu aplicada a las actuales formas de estructuración social.

Por otra parte, el término de estructura actencial no nos permite superar la concepción de Tilly y evitar la separación analítica entre entorno y organización, por medio de la cual, las distinciones categoriales se vinculan con las diferencias internas en dos momentos seguidos: primero, cuando se forman las desigualdades dentro de las organizaciones, y después, cuando se vinculan con las formas de categorización externas a fin de solucionar problemas organizacionales. De esta forma, creemos que, el concepto desarrollado por Tilly de «configuración social» es analíticamente más pertinente para introducir el análisis de las estrategias y capacidades de los actores para modificar las fronteras sociales. Si bien, el desarrollo de este concepto necesita superar algunas de las deficiencias señaladas.

El concepto de configuración social, parte del desarrollo de una sociología relacional que no entra en contraposición con las concepciones de la estructura social desarrolladas desde la década de los noventa, pues el desarrollo de una sociología relacional no supone una teoría de investigación en sí misma, sino un paradigma a través del cual reconceptualizar nuestras categorías de análisis (Mische, 2011; García-Valdecasas, 2015).

## 8.2. CONFIGURACIONES SOCIALES Y SOCIOLOGÍAS RELACIONALES

El enfoque relacional supone cambiar el foco de atención en las explicaciones de los fenómenos sociales ya que el origen de los mismos no estaría centrado en los individuos ni en las grandes estructuras que condicionan su comportamiento. Pasan a analizar los vínculos que se establecen entre las esencias, y no las esencias mismas como unidades auto-determinadas dentro de la propia organización en la que ocurren. De este modo, se entienden los procesos de estructuración social y de las desigualdades el resultado de los vínculos entre entidades (Emirbayer, 2009) que se forjan en las interacciones diarias (Nakano Glenn, 2011).

Este enfoque atraviesa teorías que sin adherirse al enfoque relacional han condicionado las explicaciones de los fenómenos sociales, y sus explicaciones centradas en mecanismos explicativos centrados en la relación. Un ejemplo es Collins que, aunque podemos situar su análisis en las viejas sociologías del individuo, considera que las estructuras sociales son el producto de encuentros situacionales una vez se convierten en patrones repetidos a través de cadenas de acción. De modo que, aquellas no son producto de entidades, sino de una dinámica relacional. Asimismo le ocurre al enfoque de Lahire como de Sewell. Estos al concebir las estructuras sociales como dinámicas debido a la transposición de esquemas por parte de los actores, entiende las desigualdades como producto de la relación de los actores en contextos específicos en la que usan tanto el capital adquirido como los esquemas derivados de otras estructuras. Las estructuras actenciales de Boltanski y Javier Izquierdo, también puede releerse a partir de este enfoque, no solo por las similitudes analíticas con la concepción de Tilly, sino también porque las formas de identificación que se producen dentro de cada organización, derivadas del eje de alteridad y que sirven para el establecimiento de diferencias en función de distintos parámetros sociales puede contemplarse a través de las relaciones que establecen los agentes dentro de las mismas creando una significación intersubjetiva y no de los agentes en sí o de convenciones sociales más generales.

En este sentido, sin entrar en contraposición con las teorías de la estructura social a la luz de las nuevas sociologías del individuo, proponemos sustituir el concepto de estructura al menos en el

estudio de procesos de nivel meso-social por el de configuración social, teniendo en cuenta los avances teóricos de estas teorías e introducirlas en una concepción operativa del concepto de configuración social.

### *8.2.1. Configuraciones sociales*

Desde el enfoque relacional se entiende la estructura social como un conjunto de entidades relacionadas que cambian en el tiempo y en el espacio, utilizando conceptos como redes y configuraciones sociales. La estructura social es, por tanto, producto de las relaciones que se establecen en un momento y espacio concreto. Donati (1993) entendió que las formaciones sociales emergentes son el resultado de sujetos en relación en contextos específicos que establecen dinámicas de relaciones e interacciones sociales dando lugar a las formaciones sociales emergentes. Así, la realidad social, los modelos organizativos, la estructura social, no pueden entenderse como hechos sociales objetivos, sino como configuraciones de realidades relacionales que se articulan de forma muy diversa y se reproducen, cambian y desaparecen en función de las relaciones que las determinan.

El concepto de "configuración social" que podríamos situar en la sociología figuracional de Norbert Elías, es un intento de superar las nociones clásicas del individualismo metodológico y del estructuralismo. Según Elena Béjar (1991), para este autor, una configuración se compone de entramados de interdependencia constituidos por individuos. Pero, la noción de configuración social apenas queda esbozada en su obra. Lo que nos interesa de esta concepción es que las configuraciones no pueden reducirse a las características de los individuos que las componen, ni de los puestos que ocupan.

El concepto de configuración social, a diferencia del concepto de estructura social, nos permite el análisis de las relaciones contingentes que determinan un orden organizacional. Este concepto nos remite a un orden contingente -constituido a partir de procesos históricos- entre diversos actores sociales que se relacionan entre sí y en el que se dan relaciones de poder, en la que los grupos de actores orientan sus prácticas en función de los intereses derivados de su posicionamiento y cuyas acciones e interacciones pueden modificar el orden organizativo. A la vez, dicho orden posibilita y limita la acción al actuar en marcos institucionales (prácticas sociales convertidas en hábitos) que están guiados por convenciones sociales, constituidas a partir de imaginarios colectivos, pero que pueden ser resignificadas en cada contexto organizativo por medio de las acciones e interacciones entre actores determinadas tanto por los contextos de acción presente

como por el pasado incorporado.

Situar la noción de configuración social desde los postulados del relacionismo, implica insertar al actor dentro de un marco de relaciones históricas, que cambian a través del tiempo y el espacio, lo que nos conduce al establecimiento de una teoría relacional, centrada en situaciones concretas, históricamente enfocadas que, estudie las lógicas de acción de los actores en contextos reales, integrando las relaciones macro, meso y micro social (Alonso, 2009: 34). Una “configuración social” se produce una vez las relaciones sociales entre los actores han sedimentado. Es decir, ha creado un marco institucional, prácticas convertidas en hábitos, mediante un proceso de convencionalización de las mismas. En dichas configuraciones, es posible llevar a cabo una clasificación general tanto de las posiciones como de las relaciones y prácticas sociales que se establecen entre ellos, bajo el supuesto de que es posible detectar y describir las características de una configuración social (Wagner, 1997).

Las configuraciones, en cuanto relaciones estructuradas (sedimentadas) entre actores que dan lugar a las prácticas sociales, se puede descomponer en sus formas básicas en las que se encuentran: «cadenas» (dos o más lazos similares y conectados entre sitios o situaciones sociales -personas, grupos, identidades, etc.-) en el que podríamos incluir las «jerarquías» como un tipo especial de cadena en la cual las conexiones son asimétricas y los sitios sistemáticamente desiguales; «triadas», compuestas por tres sitios que tienen lazos recíprocos con similitud de contenidos; y «pares categoriales», consistente en un límite socialmente significativo, en el que se establece por lo menos un vínculo a través de dicho límite, que luego puede dar lugar a otro tipo de vínculos, como jerarquías. Las organizaciones se pueden definir como un par categorial que ha crecido en exceso. Estas configuraciones básicas, no se dan por separado, sino que se relacionan entre sí, creando una configuración social específica (Tilly, 2000: 61) en las cuales los actores se relacionan y desarrollan sus prácticas sociales. De esta forma, establecemos una distinción entre estructura de posiciones ocupacionales de la empresa y la configuración social. La estructura de posiciones ocupacionales definiría los puestos a nivel técnico o nivel teórico de la empresa, es decir el conjunto de posiciones pero sin establecer una relación entre éstas y el resto de configuraciones sociales básicas. La configuración social de la empresa define tanto el conjunto de posiciones ocupacionales dentro de la empresa, como la relación entre las mismas y la vinculación con otras configuraciones sociales básicas, tales como “pares categoriales”.

A diferencia de Tilly, entendemos que estas configuraciones específicas son el resultado de

un proceso de construcción social. De esta forma, las posiciones dentro de la empresa que definen las jerarquías no se definen únicamente en función de una racionalidad instrumental de la organización. Ni en un segundo momento, aquellas se vinculan con pares categoriales, dando lugar a una desigualdad categorial reforzada. Más bien, se entiende que la construcción de dichas jerarquías -sin negar los los objetivos instrumentales de la empresa-, está influida por las categorías que intervienen en la relación.<sup>95</sup> De esta forma, es como puede explicarse que dentro de un mismo puesto pueda existir una posición diferenciada en torno a los distintos contratos que otorgan recursos diferenciados. Es decir que, en la construcción de una configuración social influyen los marcos cognitivos de los actores que proporcionan las disposiciones cognitivas que estructuran las prácticas. La formación de configuraciones sociales específicas es el resultado de un modo de organización y las prácticas sociales previas -institucionalizadas- que proporcionan el marco regulativo de las mismas. Las prácticas sociales institucionalizadas son invenciones sociales creadas que preceden al individuo y en el cual éste actúa. Pero como argumenta Wagner (1997), éste puede modificar las relaciones y conexiones que se establecen.

Esta propuesta permite eliminar la separación analítica entre entorno y organización de la concepción de la configuración social de Tilly e introducir las estrategias y capacidades de modificación de la misma por parte de los actores, de sus interacciones presentes, influidas tanto por los cambios producidos, como por la capacidad de los actores multi-estructurados de transportar esquemas, así como de incorporar elementos de relaciones pasadas dentro de la propia organización en los contextos de acción presente, construyendo y reconstruyendo el mismo en función de sus intereses. Es decir, nos permite incorporar aquellos elementos de las nuevas concepciones de la estructura social, “a la luz de las nuevas sociologías del individuo” que propone Santiago (2015). Además recoge los cuatro elementos de la propuesta de Grimson (2011)<sup>96</sup>, en la cual una configuración está caracterizada por cuatro elementos:

- Son campos de posibilidades, entendiendo por campo una red de relaciones objetivas -en una nación, un barrio, una organización- en la cual se producen representaciones, se producen símbolos, con los que los grupos pueden identificarse para presentar sus

---

95 De la misma forma, si Javier Izquierdo concebía dos ejes analíticos diferenciados, el de alteridad y el de totalización, ambos ejes, desde una perspectiva relacional, podemos entenderlos como interdependientes. De esta forma, las distinciones socialmente significativas, puede estar condicionada por el eje de totalización que será diferente en función de cada contexto organizacional, en función de la definición del trabajo socialmente valorado, como éste, puede ser definido en función de los elementos distintivos que funcionan dentro de la organización.

96 Si bien Grimson no analiza una configuración social, sino una configuración cultural, es posible establecer una analogía, pues entiende la configuración cultural, como el resultado de peculiaridades históricas de las relaciones, que sendimentan distintas concepciones que posibilitan unas determinadas prácticas y no otras.

demandas. Estos campos se modifican históricamente, la acción de los diversos actores sociales, introducen cambios en las prácticas y en las representaciones. Por tanto, en cada configuración se producen diferentes imaginarios y significaciones que otorgan una mayor o menor capacidad a los Sujetos para convertirse en actores. Por ello hay que pensar las categorías sociales, desde la significación que adquieren en distintas configuraciones sociales, que determinan las prácticas selectivas.

- Tienen una lógica de interrelación entre las partes. Una configuración implica necesariamente la existencia de una totalidad, es decir que las distintas partes tengan relación entre sí, así como una lógica que articula la relación entre las partes, partes definidas en función de las distinciones socialmente significativas: “dispositivos que otorgan sentidos determinados a las partes” (Grimson, 2011: 176);
- Esta lógica e interrelación entre las partes implica una trama simbólica común que produce un vínculo entre las partes, a través de las cuales pueden entenderse y enfrentarse. Lo que Bourdieu definió como *enjeux* (Bourdieu, 1999a: 115-116);
- La necesidad de las partes de «algo compartido». Esto implica el establecimiento de reglas, las cuales se establecen bajo imaginarios sociales compartidos.

Esta concepción de las configuraciones sociales supone cambiar los mecanismos explicativos de los procesos de estratificación social pues no son producto ni de entidades individuales -agente, actor, persona, empresa- ni de totalidades estructurales -sociedad, estructura social-. De esta forma, las explicaciones parten de los mecanismos que se establecen en la propia acción, sin atribuir a un fenómeno social, una entidad, esencia o realidad, cualidades presumiblemente separables de la relación. Según Emibayer, los elementos, esencias, individuos, involucrados en una transacción adquieren sus propiedades, su “significado, significancia e identidad de los papeles funcionales (cambiantes) que juegan dentro de esta transacción” (Emibayer, 2009: 295), que es dinámica y siempre sujeta al cambio. Esta perspectiva es especialmente apropiada para el análisis de los cambios en los riesgos de exclusión social desde el paradigma del monopolio centrado en la teoría organizacional de las desigualdades. Las categorías sociales, o el efecto de una determinada variable sobre estos cambios, solo son constitutiva de explicación en función del valor que adquiere en un determinado contexto relacional. De esta forma se pone el foco en los mecanismos a través de los cuales se establece la relación entre entidades, existiendo solamente una estabilidad categórica en la acción.



A partir de este marco y para el establecimiento de una teoría organizacional de las desigualdades tenemos que considerar las empresas como organizaciones donde se establecen "configuraciones sociales" específicas, en las que el acceso a la misma está determinado por la toma de decisiones de los agentes que utilizan cuadros cognitivos socialmente contruidos -y no solo criterios de racionalidad instrumental- a través de los cuales establecen definiciones intersubjetivas tanto de los puestos como de las categorías. A través de las definiciones intersubjetivas, podemos explicar la formación de fronteras sociales, en cuanto nos permite observar los límites socialmente significativos por medio de los cuales se vinculan unas personas con otras, es decir los límites categoriales (pares categoriales), así como su vinculación con las distintas posiciones, para lo cual tenemos que atender a las razones, a las justificaciones de dichas vinculaciones. Pero dichas definiciones, a través de las cuales se forman marcos cognitivos socialmente contruidos, nunca funcionan exactamente como los actores imaginan. Las interacciones generan situaciones imprevistas en las cuales la capacidad de innovación de los individuos puede alterar las relaciones entre los agentes, produciéndose nuevos significados, que otorga un contenido variable en las prácticas de los agentes. Así, y completando la definición que dimos con anterioridad, entendemos las organizaciones como:

- Conjunto de relaciones donde se definen un orden social mediante la toma de decisiones, a través de las cuales se impone cómo las personas deben actuar, así como qué distinciones se establecen para la clasificación de sujetos, etc. Dicho orden se produce a través de cinco elementos: la pertenencia, las jerarquías, las normas, los controles y las sanciones (Ahrne y Brunsson, 2009).
- Tipos específicos de configuraciones sociales que dan una combinación de configuraciones básicas: Cadenas (jerarquías); triadas; y pares categoriales.
- Marcos cognitivos que orientan las prácticas de selección social e históricamente situados (Alonso, 2009). Aunque, depende de la significación intersubjetiva que se establece dentro de una organización, que esta definición esté influida tanto por los recursos de la empresa, como por las definiciones culturales de las categorías y la apertura del campo y la trasportabilidad de marcos cognitivos de los actores que son el resultado de los múltiples pliegues estructurales, y de las relaciones tanto presentes como pasadas.

Esta concepción cruza una sociología de las organizaciones con una sociología cognitiva (vid. Dubet, 2006). Aunque se concede un papel estructurante a la cultura, ésta solo adquiere su valor en los procesos organizativos a través de los marcos cognitivos socialmente contruidos dentro de ésta. Lo cual tiene dos implicaciones:

- Los trabajadores no representan un rol, sino que lo inventan y producen de manera continuada, lo que da lugar tanto al cambio, como a la significación intersubjetiva diferenciada en distintos contextos, (ej: no significa lo mismo la categoría mujer, en el ámbito de la intermediación financiera o los servicios sociales, que en la construcción o la manufactura).
- La definición social del puesto no es el puesto teórico ni el puesto técnico, sino que existe toda una serie de características secundarias a través de las cuales se define el puesto. Estas características se definen a través de la relación conflictiva entre actores con distintas capacidades en función de cada contexto organizativo, lo que conduce a una producción o reproducción de las fronteras sociales.

### 8.3. DE LA ESTRUCTURA SOCIAL A LAS CONFIGURACIONES SOCIALES

En resumen, en este capítulo hemos presentado distintas concepciones sobre la estructura social a fin de plantear una concepción que nos permita analizar la formación de fronteras sociales dentro de las organizaciones. Esto nos lleva a sustituir el concepto de estructura social por el de configuración social a través del cual, desde una vertiente relacional, podemos realizar una relectura de la propuesta de estructuras actenciales de Boltanski y Thévenot, así como de la propuesta de Tilly y el establecimiento de una separación analítica entre entorno y organización que conduce a una explicación problemática de los procesos de desigualdad y exclusión social, en la cual se producen por el efecto de la vinculación entre categorías externas a la organización y categorías internas. Esta relectura nos permite observar la mutua influencia en la constitución de categorías internas y externas, especialmente a partir de la capacidad de distintos Sujetos de convertirse en actores, en función de sus atributos categoriales.

Por otra parte, nos permite superar las concepciones que, dentro del paradigma organizacional de las desigualdades, desatienden las relaciones entre actores, centrandó su explicación en los elementos culturales que se utilizan dentro de las organizaciones, pero que no se preguntan cómo los esquemas culturales son (re)significados dentro de las configuraciones sociales donde actúan, de acuerdo a las definiciones intersubjetivas que se establecen en la relación entre actores. Esto supone alejarnos de concepciones centradas en *esencialismos culturales*, sean estos de género, etnia, edad, etc., atendiendo a la interseccionalidad en la construcción de límites categoriales, es decir de fronteras sociales.

Todo esto nos permite avanzar en la propuesta definida en el capítulo 7, en la cual, partiendo del paradigma del monopolio, nos situamos en un enfoque organizacional de las desigualdades, en su vertiente interaccionista.

Por último, el concepto de configuración social, así como el de estructura social, especialmente a partir de las propuestas de Giddens como de Sewell como un sistema social que se refieren tanto a prácticas como lazos sociales, que implican reglas y recursos compartidos y que reproducen y modifican dicho sistema, viene a sustituir su vinculación con el concepto de sociedad -nacional- para incluir tanto grandes conjuntos sociales, como conjuntos más limitados, como un barrio, una grupo familiar, u organizaciones empresariales. Esto nos permite centrarnos tanto en aspectos macro estructurales (p.e.: la desnacionalización parcial de la economía da lugar a distintas configuración sociocupacional), como en sus aspectos meso sociales (p.e.: los procesos de inserción y formación de fronteras sociales dentro de las organizaciones sociales) que determinarán distintas formas de inserción a una ciudadanía.

## CAPÍTULO 9: CONSTRUCCIÓN DE LÍMITES CATEGORIALES Y MECANISMOS EXPLICATIVOS

Una perspectiva organizacional de las desigualdades se desarrolla para estudiar los procesos que producen las desigualdades y la exclusión social que podemos observar a nivel macro pero ocurren en un nivel meso. Esta tesis se centra en uno de esos procesos básicos: la selección de personal. Concretamente, quiere comprender cómo se forman los límites categoriales que impiden o dificultan el acceso de ciertas categorías de personas a un puesto de trabajo y el uso que los empleadores hacen de las categorías para la asignación de los individuos a un puesto o a otro.

Los mecanismos que determinan el posicionamiento constituyen todavía una cuestión pendiente en el debate académico. Estos mecanismos pueden ser situados en los modos o formas (y capacidades) de los agentes de gestionar los intereses para modificar los imaginarios sociales que definen los límites categoriales y las características secundarias de los puestos por parte de los actores.

Suponemos que los intereses de los agentes devienen de su inconsistencia posicional producida por la quiebra institucionalizada de las identidades protectoras modernas, y, dependen del contexto organizativo. Tenemos que responder a las siguientes preguntas: ¿cómo se modifican ciertos relatos dentro de determinadas organizaciones? ¿qué actores tienen una mayor capacidad para transformar los relatos (marcos cognitivos socialmente construidos) que orientan las prácticas de selección?

En este capítulo expondremos cómo a partir del supuesto de la existencia de una configuración social que supera la división analítica entre entorno y organización es posible explicar la formación de límites categoriales externos al mundo laboral, y, cómo se producen y reproducen dentro de un contexto organizacional como consecuencia de los intereses de actores concretos.

Situar la construcción de límites categoriales en el establecimiento de imaginarios sociales, nos remite a la construcción social de diferencias objetivas, tales como el género. En este sentido, la obra de Bourdieu, *La dominación masculina*, podría constituir un buen punto de partida. Sin embargo, como expusimos en los capítulos anteriores, es necesario avanzar hacia nuevas concepciones en la explicación de la construcción de categorías sociales y su vinculación con distintas posiciones dentro de la empresa debido a que los cambios en la estructura social han roto la mutua reproducción entre esquemas y recursos que parecía darse en las sociedades salariales industriales.

Igualmente, en contraposición a las teorías relacionales -que dentro del paradigma del

monopolio hemos definido como aquellas de carácter estructuralista- sostenemos que, aunque las convenciones culturales influyen en la construcción de las categorías y de los puestos dentro de una organización, aquellas sufren un proceso de redefinición a partir de los intereses y capacidades de los actores. De esta forma, para explicar el mantenimiento de límites categoriales o la formación de nuevos límites, no recurrimos ni a esencialismos culturales ni a procesos de emulación de formas de categorización externas a la organización sino a la acción de los actores. Esto nos ayudara a entender mejor el uso que hacen los actores de las categorías en los procesos de selección y cómo se forman, cambian y se particularizan las configuraciones sociales específicas.

## 9.1. CONFIGURACIONES SOCIALES Y PROCESOS DE REDEFINICIÓN INTERSUBJETIVA

Para exponer más claramente la perspectiva organizacional, en este capítulo vamos a aclarar algunos de sus conceptos básicos. En primer lugar, es necesario aclarar la distinción entre instituciones, organizaciones y configuraciones sociales. Y, después, podremos avanzar en los mecanismos a través de los cuales se forman las fronteras sociales dentro de configuraciones sociales concretas y una vez se ha roto la mutua reproducción entre esquemas y recursos.

### 9.1.1. *Instituciones, organizaciones y configuraciones*

Una institución, podemos definirla como “un patrón de rutina reproducida por el comportamiento, junto con las normas y los conceptos que dan por sentado por un grupo más grande o más pequeño de personas” (Arnhe, 2009). Este patrón de rutinas está sujeto al cambio, mediante las acciones diarias de los agentes que la conforman, así una definición más precisa es la ya mencionada por Peter Wagner (1997), en cuanto sitúa las instituciones como un producto de la acción y la interacción de los individuos que, sin negar su carácter regulativo, posibilita la transformación de las mismas. Lo más destacado de la concepción de Wagner es que la institución, en cuanto significados compartidos que dan lugar a la acción, siempre está sustentada por un discurso o un imaginario social. El concepto de imaginario social, lo toma de la clásica concepción de Benedict Anderson (1993), sobre «comunidades imaginadas» utilizado para analizar la formación de las naciones.<sup>97</sup> En cuanto se trata de un patrón de normas estable, cuyos sentidos se

---

<sup>97</sup> El concepto de «comunidad imaginada» sirve a Anderson para contraponer el origen de las naciones a la concepción de Ernest Gellner (1998), el cual plantea que, la formación de las naciones se lleva a cabo de acuerdo a unas determinadas distinciones culturales que son objetivas, aunque contingentes. En contraposición la concepción de Anderson, plantea las naciones como producto de una construcción social. En este trabajo, por imaginario social

dan por sentado, éste solo puede ser transformado a partir de una ruptura de los significados compartidos que cristalice en nuevos significados colectivos a través de su ritualización en la interacción. Este proceso de ruptura vienen de la mano del cambio de discursos que, como hemos visto, no dependen únicamente del cambio en los recursos. Las organizaciones son el campo de cultivo donde tiene lugar el cambio.

Por organizaciones, como ya se ha apuntado, entendemos un conjunto de relaciones donde se definen un orden social mediante de la toma de decisiones, a través de cinco elementos: la pertenencia, las jerarquías, las normas, los controles y las sanciones (Ahrne y Brunsson, 2009). De la misma forma que Arne, Jenkins (2008), concibe las organizaciones como una red limitada de personas, orientadas a un objetivo común, donde el acto de organizar, se lleva a cabo a través de la toma de decisiones de los actores que la componen. Para llevar a cabo estas decisiones, orientadas a un objetivo, los actores utilizan el conocimiento común generado dentro de la propia organización, que constituye un universo simbólico específico de la misma, el cual se trasmite a sus miembros mediante procesos socialización organizacional. Es decir, las organizaciones utilizan formas de comportamiento y significados que sedimentan y otorgan los marcos referenciales que guían las prácticas

Bajo esta definición, podemos entender las formas de categorización social como los elementos que utilizan las organizaciones, a través de la formación de pares categoriales que, se utilizan para la clasificación de los actores y determinar tanto la pertenencia, como las jerarquías, las normas, los controles y las sanciones. De esta forma, los procesos de categorización son utilizados como mapas cognitivos que nos sirven para predecir la adecuación de los actores a los puestos. De esta forma, centrarnos en los procesos de organización de las formas de identificación nos ayudará a entender la producción y reproducción de la diferenciación y la estratificación.

La mayor distinción entre instituciones y organizaciones es que mientras las instituciones son el resultado de prácticas sociales que han sedimentado (y por tanto podemos hablar de una convencionalización de las mismas), las organizaciones son concreciones que intentan conseguir un orden real, capaz de adaptarse a las presiones externas e internas a través de las decisiones de actores. Así, muchas de las decisiones dentro de las organizaciones tienden a estar cuestionadas, en cuanto intento de alterar prácticas sociales establecidas y porque se producen dentro de un conflicto de intereses.

En este sentido, las decisiones son lo opuesto a las instituciones. Las decisiones ponen de

---

entendemos un “sistemas dinámicos de discursos y de relatos que organizan el sentido de la acción social, proponiendo horizontes posibles, imágenes de lo deseable, valores legítimos y futuros deseables” (Alonso y Fernández Rodríguez, 2013: 19).

relieve el carácter construido del orden y la posibilidad de crear alternativas a tales decisiones, mientras que en las prácticas institucionalizadas no hay alternativa en la medida que son normas de comportamiento naturalizadas, que se dan por sentado. Por tanto las organizaciones describen el intento de formalización de un orden, en contraposición a la institución, que describe órdenes ya existentes. No hay instituciones fallidas (Ahrne y Brunsson, 2009).

Esta distinción entre organizaciones e instituciones nos permite analizar el establecimiento de un orden social dentro de una organización, que da lugar a una configuración social concreta. En este trabajo tratamos las organizaciones como configuraciones sociales -es decir como una combinación de configuraciones sociales básicas-. Pero, si manejásemos una definición de organización destinada a definir un sistema de relaciones entre distintas posiciones orientadas a la consecución de un determinado objetivo habría que establecer una distinción entre ambos conceptos pues el concepto de organización, haría referencia a una estructura posicional, mientras que, el concepto de configuración, como vimos en el anterior capítulo, nos permite tratar en un mismo plano analítico la construcción de diferencias internas de la organización y las diferencias externas o categorías sociales, introduciendo en el análisis, la capacidad de modificación de los actores. De esta forma, se establece una distinción entre organización y configuración social ya que, dentro de esta última es posible analizar: el conjunto de normas institucionales (convenciones sociales) que determinan los marcos cognitivos socialmente construidos de los agentes de selección. Es decir, nos permite estudiar las normas que orientan sus prácticas selectivas y producen una vinculación específica de configuraciones sociales básicas. Y, así es comprensible que las normas institucionales estén sujetas al cambio, tanto por las interacciones producidas entre actores dentro de la organización como por los cambios tecnológicos y de recursos de la organización (Infestas, 2001: 22).

### *9.1.2. Convenciones sociales y redefinición intersubjetiva*

A partir de las aclaraciones epistemológicas anteriores partimos del supuesto de que las organizaciones deciden sobre la pertenencia -*membership*- ya que los agentes de selección utilizan las disposiciones atribuidas a los actores -que funcionan como normas institucionalizadas, como convenciones-, en función de sus atributos categoriales. De los agentes se espera un determinado comportamiento, aptitudes, etc.

Ahora bien, si en la sociedad salarial, la clase sociocupacional cobraba una mayor importancia en la atribución de disposiciones, en la actualidad lo hacen otras variables como el

sexo, la edad, el nivel formativo o la nacionalidad. La selección de los actores a los puestos de la organización se fundamenta, por tanto, en: las representaciones intersubjetivas establecidas de determinadas categorías sociales y las disposiciones atribuidas a éstas. En ellas se fundamentan las decisiones de los agentes de selección. Pero estas decisiones se forman siempre de acuerdo a imaginarios sociales construidos, los cuales son el resultado concreto de las relaciones entre actores en contextos organizativos concretos. Y, es la actual inconsistencia posicional la contradicción o falla estructural que da lugar a relaciones solidario-competitivas entre actores dentro de una misma posición.

Las relaciones solidario-competitivas son las que hacen que se produzcan cambios en los imaginarios colectivos dentro de cada contexto organizacional. De esta forma, las distinciones socialmente convencionalizadas influyen en el proceso organizativo pero adquieren un valor performativo. No podemos entender la formación de una estructura jerárquica como la de un hospital, medico/enfermera marcada por una división de género, en forma de par categorial sin el contexto cultural e histórico que determina dicha configuración. Pero tampoco podemos entender cómo en los últimos años, en los países occidentales, la división jerárquica entre hombres y mujeres es diferente en aquellas empresas situadas en distintas ramas de actividad sin atender a un proceso de redefinición tanto categorial como de los puestos.

La introducción de la redefinición intersubjetiva nos hace cuestionar las teorías culturalistas, como el *esencialismo cultural de género* de Charles y Grusky (2004), ya que el mantenimiento de las desigualdades de género se fundamenta, tanto en las convenciones sociales construidas en torno a dichas categorías que instituyen normas de comportamiento diferenciado, como a su redefinición por parte de los actores implicados, posibilitándonos explicar los cambios producidos sin necesidad de asumir determinismos culturales.

Esta redefinición intersubjetiva es posible ya que las convenciones sociales nunca funcionan del todo como sus participantes imaginan. Las interacciones generan situaciones imprevistas en las cuales la capacidad de innovación e improvisación de los individuos puede alterar las relaciones entre actores. Desde la perspectiva de Tilly (2000) estos significados convencionalizados que sirven como normas, a las cuales denomina *libretos*, orientan las acciones y la participación en las relaciones sociales mientras el *conocimiento local compartido* otorga un contenido variable a esas relaciones. El conocimiento local compartido es promotor del cambio pero es preciso situarlo en la relación entre actores y sus lógicas de acción. Este conocimiento local, por tanto, otorga un contenido variable que puede llegar a convertirse en normas institucionalizadas, en libretos, siempre y cuando lleguen a sedimentar.



Desde esta perspectiva, en una organización se llevan a cabo prácticas asignativas y de control en función de los imaginarios colectivos, pero estos pueden ser remodelados, es decir, se pueden cambiar las distinciones socialmente significativas de acuerdo a los intereses y capacidades de los actores mejor posicionados.

De esta forma, dentro de una configuración social se establecen vínculos y relaciones cambiantes. Este cambio en las relaciones puede dar lugar bien a un proceso de cambio por medio del cual dos actores juzgados desemejantes en función de una determinada categoría que se instituye como una “frontera social”, como puede ser la raza, en otro contexto organizativo sean considerados iguales ya que tal distinción no instituya una frontera social y se agrupen los dos actores antes no vinculados por otra categoría. También puede que, la frontera se mantenga, pero para que esto ocurra, el discurso que sostiene el imaginario social puede sufrir otras modificaciones en su significado. En este sentido, como argumentan tanto Grimson (2011) como Wieviorka (2011), los límites categoriales en torno a la raza se mantienen en el tiempo modificando los elementos que justifican dichas distinciones. Como algunos han observado de una concepción centrada en las diferencias biológicas en la primera mitad del siglo XX, en la actualidad se articulan diferencias centradas en los modos de vida y otros elementos culturales<sup>98</sup>.

## 9.2. CONSTRUCCIÓN SOCIAL DE LAS CATEGORÍAS Y LOS PUESTOS

### 9.2.1 Formación y Mantenimiento de las categorías sociales

La construcción social de categorías de identificación social (categorización) tiene como principal función desarrollar instrumentos capaces de establecer límites que permitan identificar un conjunto de actores juzgados como semejantes, y distinguirlo de otro conjunto de actores juzgados como desemejantes (Tilly, 2000: 75).

La formación de estos límites categoriales, en contra de toda intuición, se establece de forma relacional y no a partir de diferencias objetivas inmutables. Ello se puede afirmar en cuanto que como venimos sosteniendo, la construcción de estos límites adquiere un carácter *performativo* derivado de una acción social de redefinición intersubjetiva de cada categoría en un contexto específico. De esta forma, como afirma Alejandro Gimson, la categoría negro no significa lo mismo en Brasil que en Estados Unidos “son categorías localmente significadas y, por tanto, habitadas por personas diferentes en cada espacio” (2011: 175).

Ahora bien, el valor performativo de la acción de crear un límite no puede estar en

---

98 En este sentido, ver la diferencia entre categorías nominales y virtuales de Jenkis (2008)

contradicción con la persistencia de desigualdades categoriales en el tiempo. Es decir, hay desigualdades categoriales antes de que los individuos actúen. Aunque, ellos pueden crearlas, recrearlas, importarlas y modificarlas.

En la obra de Bourdieu (2000), *La dominación masculina*,<sup>99</sup> el autor ya plantea una distinción entre *orden físico* y *orden social* para explicar la formación y reproducción de las categorías “hombre” y “mujer” que puede ayudar a comprender que no hay contradicción entre persistencia y creación. El orden físico hace referencia a las distinciones biológicas observables, y el orden social a la construcción de la diferencia realizada sobre las distinciones biológicas. De esta forma se realiza una construcción social de los cuerpos atribuyendo un *habitus*, unas determinadas disposiciones sociales, en función de las diferencias observables en torno a elementos de distinción socialmente significativos.<sup>100</sup>

Lo más importante de esta concepción es que considera que tiene que existir una concepción simbólica de una distinción que suponga la construcción social de los cuerpos para que un elemento físico de distinción articule prácticas sociales que conducen a una desigualdad. Esta perspectiva, en el análisis de las desigualdades categoriales, tiene la virtud de que al hablar tanto de un *orden físico* como *social* permite observar las categorías como una imagen social construida por el resto de agentes en la interacción que a menudo imponen identidades categoriales no elegidas y no como diferencias esenciales que se puedan imponer de forma natural en un orden diferente de aquel en el que existen. Un ejemplo que va más allá es el estudio ya mencionado de Castel (2010a) para el caso de los jóvenes arabomusulmanes en las periferias de las ciudades francesas que se refiere a aquellos como una construcción social (un cuerpo del *orden social*), a los que se les asocia un *habitus* juzgado como deficiente para la integración en la República francesa.<sup>101</sup> Por tanto, aquí el proceso de categorización implicó una reducción a través de la cual fue posible clasificar a las personas asignándole un puesto diferenciado en distintos contextos organizativos sin que tal distinción sea esencial o física.

El problema de Bourdieu en *La dominación masculina* es que centra su atención exclusivamente en un elemento de distinción con un grado muy alto de sedimentación, sin

---

99 La dominación de las mujeres y las desigualdades de género, son consecuencia de los efectos de la dominación simbólica derivadas de una cultura androcéntrica, ejercida a través del inconsciente sexuado, que proporciona los esquemas cognitivos, tanto para hombres como para mujeres, a través de los cuales se articulan las prácticas de dominación.

100 Este proceso implica invertir la relación entre causas y efectos, es decir, es a través de las diferencias visibles, entre el cuerpo femenino y masculino que, al ser percibidas y construidas de acuerdo a esquemas prácticos de la división androcéntrica, se convierten en los garantes más indiscutibles de esta visión del mundo, es decir se toman por naturales.

101 Este *habitus* deviene del pasado colonial francés y las disposiciones atribuidas por los colonos a los ascendentes de éstos.

contemplar otras desigualdades categoriales.<sup>102</sup> Su esquema de trabajo sirve para analizar las diferencias categoriales con un fuerte grado de sedimentación en las relaciones sociales pero ello lleva a desarrollar con dificultad un análisis sobre cómo se crean o transforman nuevas categorías que sirven para la diferenciación organizacional, como la edad que interactúa con otras como el género. Ello permite mantener su concepción centrada en la reproducción de esquemas y recursos.

Por tanto, aunque el esquema de Bourdieu es un buen punto de partida, especialmente su concepción de la construcción social de los cuerpos biológicos, este esquema tiene que ser mejorado para ser capaz de contemplar tanto la formación de fronteras sociales a partir de elementos de distinción con un bajo nivel de sedimentación como la relación entre distintas categorías y su vinculación con las posiciones sociales dentro de las organizaciones. Y, para ello es necesario superar la noción de la mutua reproducción entre esquemas y recursos e introducir el estudio de las interacciones sociales y cómo a través de éstas, se puede llevar a cabo un proceso de resignificación de los esquemas, de las convenciones sociales.

La forma en la que influyen las convenciones sociales en las prácticas, ha sido estudiado por Luis Enrique Alonso y Carlos J. Fernández Rodríguez (2013). Estos autores se centran especialmente en cómo el discurso del *managerial* ha cambiado con el paso de una modernidad organizada, fordista, a una sociedad postindustrial caracterizada por el riesgo, y como estos discursos determinan las prácticas de los agentes. Estos autores no abordan cómo las distintas convenciones en torno a las categorías sociales influyen en las desigualdades. Pero su concepción nos sirve para superar una concepción centrada en la mutua reproducción entre esquemas y recursos, así como para superar aquellos análisis centrados en los esencialismos culturales, en la medida en que se centran en cómo los discursos sociales se construyen e influyen en las prácticas de los actores sin que estos estén determinados únicamente por los recursos sino que atienden a las «razones prácticas» de los propios actores.

Consideramos que su modelo es aplicable a las formas de desigualdad categorial, en la medida que la elaboración de dichos discursos persiguen la conquista de la hegemonía por parte de los grupos dominantes y el intento de resistencia o desafío por parte de grupos subordinados que tratan de crear discursos que funcionan como un sistema de significados y de valores convencionalizados. Es decir, la formación de significados y valores adquieran un carácter

---

102 Los elementos de distinción a través de los cuales se construyen las fronteras sociales son variables, y dependen de las estrategias que llevan a cabo los actores de acuerdo a sus intereses pero, esta capacidad, también está influida por los elementos de distinción no son un producto que dependa únicamente de las relaciones que se establecen en un determinado contexto, sino que estas tienen que estar sustentadas, al menos en parte, por formas de división ya establecidas. El proceso de innovación dentro de la organización no puede producirse en un vacío.

naturalizado de acuerdo a los intereses de grupo.

La búsqueda por parte de actores colectivos de articular significados con un carácter naturalizado de acuerdo a sus intereses, y que instituye límites categoriales lo podemos encontrar en estudios como el de Luis Mena (2009), en referencia a la segregación urbana. Este autor demostró como en la ciudad de Salamanca existe una fuerte división y categorización de los habitantes en función del barrio de residencia. Así, existe una fuerte categorización negativa, en la ciudad, de los habitantes de barrios considerados de "mala fama". Ante esta división, los habitantes de estos barrios, conscientes de dicha categorización, construyen límites internos, a partir de divisiones tales como la nacionalidad, la etnia, la edad o los hábitos. Es decir, la estrategia de algunos de los habitantes de los barrios considerados de "mala fama" se centra en la acentuación de divisiones internas a partir de la construcción de un eje de alteridad en el cual se articulan divisiones no residenciales que a menudo pueden ser superpuestas y dibujan límites entre un "nosotros" -los habitantes "buenos" del barrio, trabajadores, adultos, jubilados, etc.-, frente a un "ellos" -los habitantes "malos" los inmigrantes, los jóvenes, los consumidores de drogas-.

Lo interesante de este estudio es que, aunque existe un proceso de categorización que se ve reforzado por los recursos (la construcción negativa de estos barrios se ve reforzada por fuertes barreras arquitectónicas), también se construyen diferencias internas que dependen de las lógicas de acción de los actores. Estas estrategias, en los términos que venimos utilizando, tratan de modificar las normas institucionalizadas, *libretos*, a través del *conocimiento local compartido*. En este mismo sentido, situamos el análisis de Nakano Glenn (2004) sobre la construcción de la ciudadanía de los trabajadores blancos que, a fin de introducir a la clase trabajadora en la ciudadanía construyeron una identidad en contraposición a negros y mujeres caracterizando a éstos como vagos, conflictivos y otras clasificaciones que excluyen de las nociones de independencia y libertad asociadas a la ciudadanía. De esta forma, el mayor esfuerzo por establecer un elemento de distinción se realiza con aquellos más próximos, con aquellos con los que se comparte alguna característica.

Las formas de categorización, por tanto, aunque construida a partir de elementos objetivos de distinción, se forman siempre de acuerdo a imaginarios sociales construidos que le dan contenido a dichos elementos de distinción, y hacen que unos elementos cobren mayor relevancia. Si en la sociedad salarial se construyeron principalmente a través de la posición sociocupacional, y estas divisiones se vieron reforzadas por una política en la que primaba la igualdad de posiciones, actualmente, tras la debilitación de los mecanismos institucionales de integración social de la sociedad salarial, el debilitamiento de identidades laborales protectoras y el establecimiento de

relaciones caracterizadas por el riesgo y la contingencia, se lleva a cabo una gestión privada de los riesgos que conduce a una mayor competencia intraposicional. De esta forma, se establecen nuevas relaciones solidario-competitivas dentro de una misma posición. Todo esto conducen a nuevas estrategias defensivas, a través de una violencia simbólica dentro de un mismo posicionamiento contra aquel que se considera fuente de peligro o extrañamiento, que como dirían Luis Enrique Alonso y Carlos J. Fernández Rodríguez (2013), ya no es un sujeto universal, sino concreto y contextualizado. Lo que de la misma forma que en el análisis de Luis Mena, lleva a estrategias de diferenciación contra un otro cercano, a fin de crear espacios de seguridad intersubjetiva, a través de formas de acción e identificación más sutiles, creadas sobre modos defensivos y personales.

Estos procesos de violencia simbólica son los que llevan a un proceso de violencia estructural (Tortosa, 2009) con la formación de fronteras sociales que impiden el acceso a las organizaciones que dotan de recursos tanto materiales como simbólicos. De esta forma, la construcción de las categorías implica la formalización de determinadas disposiciones atribuidas al sujeto en función de características objetivas, pero que no derivan de una mutua reproducción entre esquemas y recursos sino que en dicha construcción está inscrita la lucha de agentes en conflicto.

### *9.2.2. Construcción social de los puestos: vinculación entre puestos y categorías sociales*

Hasta ahora nos hemos centrado en cómo se construye las categorías, pero los puestos también están socialmente contruidos, así como las características asociadas a los mismos. Como ya argumentamos, el análisis de Bourdieu, en *La Distinción*, muestra como en contra de las representaciones inmovilistas, de buena parte de las tradiciones sociológicas de las organizaciones y de la sociología del trabajo, un puesto no es reducible ni a su definición teórica o técnica. La definición social del puesto conduce a estrategias de redefinición, de acuerdo a sus propias características, a fin de que no puedan ser ocupados por otros que no sean poseedores de propiedades idénticas a las suyas (Bourdieu, 1988: 2012: 190). Todo ello es bajo el supuesto de que los esfuerzos de los grupos en competencia por una especie determinada de bien representa una carrera entre distintos actores en la cual los grupos mejor posicionados intentaran mantener las diferencias iniciales.

Desde esta perspectiva, los grupos que tradicionalmente han ocupado los puestos de integración social, tienen un mayor capital simbólico y capacidad para definir y redefinir los puestos laborales, a fin de mantener su posición. Estos actores llevarán a cabo no sólo una definición del puestos de acuerdo a sus aspectos formales -una determinada cualificación-, sino de

toda una serie de características secundarias que, intentan naturalizar como características propias del mismo, es decir de las características de sus ocupantes. Esta construcción de los puestos no toma las categorías como criterios de forma explícita, sino en función de las disposiciones atribuidas a dichas categorías, falta de experiencia, de especialización, de madurez, etc., las organizaciones más discriminatorias prefieren ahorrarse la brutalidad de medidas discriminatorias y acumular los encantos de la aparente ausencia de criterios (Ahrne y Brunsson, 2009; Bourdieu, 1988: 2012: 190).

Sin embargo, este modelo plantea varios problemas, ya que si bien los actores pueden tener un interés en redefinir el puesto, esto no implica que dicha redefinición se pueda llevar a cabo como un mero solapamiento de las características de los agentes al puesto y mucho menos que los procesos de selección se lleven a cabo en torno a dichas características que los agentes tienen interés en redefinir, ya que en muchos casos el proceso de selección no se lleva a cabo por los agentes que ocupan el puesto. Es decir, esta asociación entre el puesto y las disposiciones asociadas a la persona que lo ocupan -como cuerpo socialmente construido- solo es posible si el orden simbólico que las sostiene es compartido por el resto de agentes que intervienen en la selección. Desde este punto de vista el proceso de creación y redefinición del puesto en torno a propiedades secundarias, sólo conseguirá “sedimentar” creando auténticas “fronteras sociales” al mismo, si éstas están sustentadas en imaginarios sociales compartido por los actores. Por tanto, tenemos que abordar las capacidades de los distintos actores para generar estos discursos que determinan los marcos cognitivos que utilizan los agentes de selección y que conduce a verdaderos procesos de desubjetivación de determinados sujetos de acuerdo a sus atributos categoriales.

Por otra parte, Bourdieu sostiene que estos procesos de redefinición de los puestos se produce especialmente en las nuevas ocupaciones y campos de actividad pues, al estar poco formalizados, no se ha alcanzado la rigidez de viejas profesiones y el reclutamiento se realiza mediante la cooptación. Es decir: a través de las relaciones de afinidades de *habitus*. Sin embargo, estos procesos de cooptación no está tan claro que se produzcan con mayor intensidad en nuevos sectores de la economía. Como demuestra Duffy (2007) en las profesiones poco cualificadas es donde se produce en mayor medida estos procesos de concentración en función de un *habitus* atribuido. Por ejemplo, ello ocurre en función del género, cuando las viejas profesiones manuales concentran especialmente hombres mientras que las nuevas esferas económicas relacionada con los servicios a las personas -de cuidado- concentra en mayor medida a mujeres, con una clara división en torno a la etnia. De esta forma, se producen distintas vinculaciones entre categorías y puestos,

dependiendo del ámbito organizativo.

Estos elementos teóricos, que parten de la teoría del monopolio, son compatibles y complementarios con la tesis de Tezanos (2009) así como con las teorías de la solidaridad, que plantean cómo el cambio tecnológico, los procesos de robotización fabril y automatización de los servicios, han conducido a una “crisis del trabajo”, caracterizada tanto por la formación de un paro estructural como por el aumento de formas de contratación atípicas, influyendo especialmente sobre determinadas categorías como los jóvenes, las mujeres y los inmigrantes, que quedan excluidas como consecuencia de su entrada tardía en el mercado de trabajo. Estas teorías son compatibles y complementarias ya que desde nuestro punto de vista las personas que tradicionalmente han ocupado los mejores posicionamientos dentro del mercado de trabajo -masculinidad familiarista- han podido llevar a cabo un proceso de definición y reproducción de los puestos de mayor integración social de acuerdo a sus características. De esta forma, los procesos de reproducción de las distinciones sociales serán más fáciles en el trascurso de interacciones previas en torno a una misma categoría. Pero como veremos, estos procesos de definición y reproducción de los puestos dependerán del contexto organizativo.

### 9.3. MECANISMOS EXPLICATIVOS: INTERESES, CAPACIDADES

A partir de lo expuestos anteriormente, sostenemos que la formación de fronteras sociales dentro de una organización está influida por dos elementos interrelacionados entre sí: Motivación y Capacidad. Tanto la motivación de un grupo de actores delimitados por los mismos límites categoriales para llevar a cabo el establecimiento de fronteras sociales, como la capacidad para llevar a cabo una redefinición de los puestos y de las categorías serán elementos centrales para que pueda producirse un cambio en un contexto, en función tanto de los elementos materiales que definen el objeto en juego y de los imaginarios en formación durante las interacciones previas. Estos dos elementos hacen que existan categorías sobre las cuales es más probable llevar a cabo procesos de producción o de reproducción. Así pues, la motivación y la capacidad de los actores para reproducir o construir distinciones sociales son los mecanismos a través de los cuales se articulan las desigualdades categoriales.

### 9.3.1. Intereses y capacidades

*La motivación* de los agentes para erigir fronteras sociales a determinados puestos, está condicionada por la inconsistencia posicional percibida. La motivación puede ser tanto en la construcción o mantenimiento de límites de pertenencia a un puesto que ocupan previamente, o bien -a fin de evitar el desclasamiento, esto es el desempleo, especialmente el desempleo de larga duración-, en la redefinición de otros puestos inferiores en los que en un estadio anterior no pretendían dicha inserción, como consecuencia de una reorientación de sus expectativas laborales.

*La capacidad* para llevar a cabo estos procesos de redefinición y el establecimiento de fronteras sociales dentro de una organización empresarial, en última instancia, viene determinado por el «poder» de determinados actores para llevar a cabo estos procesos de redefinición a través del establecimiento de discursos e imaginarios colectivos. Por «poder» entendemos la capacidad de unos sujetos para imponer sus deseos sobre los de los otros mediante el uso potencial o real de la violencia física o simbólica (Castells, 1996: 2005b: 45). Pero como afirma Emirbayer (2009), el poder no es una categoría sustancial. No se posee, se ejerce. Es una capacidad definida en las relaciones sociales. En este sentido, partimos del supuesto de que, en determinados contextos, existen actores definidos en función de sus atributos categoriales que tienen un mayor poder para llevar a cabo procesos de violencia simbólica. Dentro de cada contexto organizativo, sostenemos que, este poder para establecer una definición de las categorías y de los puestos viene determinado por: 1- los elementos a través de los cuales se establece una definición de las categorías; 2- el pasado incorporado en el presente, condicionado por las relaciones sociales y las categorías que han intervenido en las relaciones dentro de las empresas.

1- Para definir los elementos que estructuran las relaciones y dan lugar a una construcción tanto de las categorías como de los puestos, y su relación con la capacidad de los actores, podemos partir de la propuesta de Castells (1996: 2005a), según la cual el poder forma parte de la estructura social, junto con la *producción* y la *experiencia*. A su vez, el poder se ejerce tanto en la *producción* como en la *experiencia*.<sup>103</sup> Estos tres elementos se interrelacionan entre sí, constituyendo los principales elementos de la estructura social.

En este punto se introduce la distinción entre “modos de producción” y “modos de

---

<sup>103</sup> La *producción* es definida, siguiendo la concepción marxista del *homo faber*, esto es, cómo la acción humana sobre la materia para transformarla y apropiársela en su beneficio mediante la obtención de un producto. La *experiencia* se refiere a la acción de los sujetos sobre sí mismos, como a las prácticas sociales de éstos, en función de los procesos de identificación, según Castells por la vinculación de las identidades biológicas y culturales.



desarrollo”. Los modos de producción están caracterizados por el principio estructural que lleva a la apropiación y control del excedente por parte de determinados segmentos de la población (clases sociales). Mientras que, los modos de desarrollo hacen referencia a la acción humana sobre la materia que viene determinada por la aplicación de energía y conocimiento. Es decir, la relación del valor por unidad de producto (*output*) con el valor de cada unidad de insumo (*input*).

A cada modo de desarrollo le rige un principio estructural a través del cual se organizan los procesos tecnológicos, y en última instancia determinan las relaciones de *producción, experiencia y poder*.

La mayor aportación de la concepción de Castells a estas teorías es que el modo de desarrollo, definido por la relación entre *inputs* y *outputs*, que en última instancia refiere a la productividad, es lo que nos otorga un elemento para definir el trabajo socialmente valorado dentro de cada ámbito organizativo. De esta forma, como plantea Ángel Infestas Gil (2001), podemos analizar la historicidad de la empresa, de sus relaciones y formas organizativas, a través de su racionalidad económica, sus diferencias y evolución.

Las formas de categorización y clasificación de los distintos agentes dentro de una organización empresarial están influidas por el elemento distintivo que representa el aumento de la productividad. Es decir, el modo de desarrollo del sector donde se inscribe la organización empresarial que determina el tipo de clasificación y las disposiciones atribuidas a los agentes en función de sus atributos categoriales.

El objetivo de Manuel Castells en la *Sociedad Red*, es definir las principales características que definen el nuevo modelo social emergente, su estructura social. En este sentido, el modo de desarrollo informacional es la principal característica del modelo emergente, más si nos movemos en un nivel de análisis macro, como en el que se mueve Castells. Sin embargo, para analizar las diferencias a nivel meso entre distintas organizaciones empresariales, este esquema necesita ciertos matices pues el principal elemento que define la productividad no es el mismo en todas las empresas.

2- Las interacciones previas, esto es, el pasado incorporado de los actores, influyen en la capacidad para llevar a cabo procesos de redefinición. Como se argumenta en este capítulo, el establecimiento de límites categoriales se lleva a cabo mediante estrategias que, intentan mantener o cambiar los marcos cognitivos que instituyen las prácticas a través del reforzamiento o modificación de los discursos. En este sentido, en la redefinición intersubjetiva, no caben procesos de innovación completos sino que se realizan a través de distinciones que, cuentan con cierto grado

de sedimentación debido al coste de innovación. Estos procesos de redefinición, en contra de la postura de Tilly, no se realizan por la emulación de otras formas de división ajenas a la empresa, sino que se construyen dentro de la misma mediante, como argumenta Lahire (2004), «contextos de acción presente» donde los actores incorporan el pasado de la interacción. De esta forma, como se argumentó en el anterior capítulo, proponemos pasar de la clásica fórmula de Bordieu: [(*Habitus*) (Capital)]+Campo=Práctica, a ver la acción y estrategias de los individuos como: [Pasado incorporado+contexto de acción presente=Prácticas observables].

Aunque no podemos hablar de procesos de innovación completos, desde la década de los noventa, como argumenta Wieviorka y como hemos visto a raíz de la crisis iniciada en 2007, el análisis de las diferencias, en las actuales sociedades, tiene que ir acompañado de nuevas formas de conceptualizarlo que, superen la idea de diferencias reproducidas,<sup>104</sup> y atiendan por tanto a la producción de las mismas a través del análisis de los actores tanto individuales como colectivos. El hecho de que cada vez, en mayor medida, nos encontramos con lógicas de producción de las diferencias no significa que las lógicas de reproducción hayan desaparecido. De hecho, muchos actores se esfuerzan en mantener dicha lógica cuando perciben, ante la presencia de diferencias categoriales en un determinado espacio, contexto o puesto laboral, cierto riesgo de su posición, y de los recursos a ella asociados.

### *9.3.2. Capacidad de los actores para llevar a cabo procesos de reproducción o producción, en contextos organizacionales*

El hecho de que no se produzcan procesos de innovación completos en la construcción de las categorías y de los puestos y que dependan tanto del trabajo socialmente valorado como del pasado incorporado, hace que distintas categorías tengan lógicas diferenciadas en la construcción de límites y en su vinculación con la organización y los puestos dentro de éstas. En este sentido, tenemos que tener en cuenta que los actores en su intento por determinar los discursos que influyen en la construcción tanto de las categorías como de los puestos optarán por llevar a cabo procesos de producción de nuevos límites o reproducir límites ya existentes en función de las posibilidades que les otorgan distintas categorías. De esta forma, hay que destacar el intento de Wieviorka (2011: 132-143) por establecer una tipología sobre la lógica de la construcción de las diferencias.

Wieviorka, establece esta tipología provisional centrándose en las distintas identidades que

---

104 La idea de reproducción social se sustenta, principalmente, por una imagen esencialista de los grupos sociales, de su cultura y de sus particularidades, incapaz de pensar la cultural como otra cosa distinta de la de un legado pasado e inmutable.

van desde las más estructuradas hasta la construcción individual sin ningún tipo de anclaje social. El autor distingue seis lógicas: *la lógica de la reproducción*, consistente en modos defensivos a través de los cuales se pretende la reproducción de las identidades; *la lógica del multiculturalismo atemperado*, la cual implica el reconocimiento o aceptación de ciertas diferencias culturales; *la lógica del nomadismo*, hace referencia a las identidades que, sin formar parte del núcleo social, sin estar estructuradas, no son lejanas o externas, como la identidad de ciertos inmigrantes; *la lógica de las diásporas*, a diferencia del nomadismo, se caracterizan por una instalación prolongada, por ejemplo la población de etnia gitana; *la lógica del mestizaje*, hace referencia más a un proceso que a una identidad concreta, combinando más de una identidad; y por último *la lógica del sujeto sin anclaje*, esta lógica hace referencia a aquellos individuos que buscan su construcción fuera de toda asignación identitaria. Lo que nos interesa de esta tipología, es la variedad de lógicas que conducen a una construcción de las diferencias, desde procesos plenos de reproducción social hasta procesos de plenos de producción por parte de los Sujetos.

Esta tipología se centra en la construcción de identidades, y no en las formas de categorización, pero nos ayuda a pensar la construcción de las diferencias y las categorías que utilizamos para ver al otro. Especialmente esto ocurre porque, aunque esta tipología, parte de un intento de responder a cómo los Sujetos construyen su identidad desde un ámbito subjetivo, que da lugar a distintas formas de subjetivación podemos ver en ella dos formas diferenciadas de identificación conectadas: los procesos de auto-identificación -la construcción de identidades individuales a partir de procesos de identificación colectivos-, y, la identificación del «otro». Lo cual sigue la propuesta de Richard Jenkins (2008), que entiende los procesos de identificación como un proceso dialéctico que se genera en la interacción con otros. Y, nos lleva a distinguir entre la identidad y la categoría. Si bien, en cuanto son productos de los procesos de identificación, las identidades y las categorías siempre se producen en la interacción, adoptando un carácter flexible y performativo.

Esta distinción la establece Jenkins (2008) partiendo de los postulados teóricos que han estado siempre presentes tanto en sociología como en antropología, y es la distinción entre objetivismo y subjetivismo, que quedan especificadas de cierta manera en la distinción establecida por Marx entre “Clase en sí” y Clase para sí”. La clase en sí, se define por las condiciones objetivas que definen a un grupo social -hablaríamos entonces de categorías-, mientras que la “clase para sí”, supone la percepción de pertenencia a dicho grupo social -hablaríamos así de procesos de subjetivación e identidad-.

Las ciencias sociales han utilizado categorías para definir la realidad así como las autoridades públicas, organismos públicos, etc. Pero ni los sociólogos, ni los organismos estatales tienen el monopolio de los procesos de definición y abstracción de la identificación. Los actores, en su vida cotidiana, también llevan a cabo estos procesos de identificación en sus discursos y prácticas. Al enmarcar estos procesos en la interacción entre actores con intereses concretos, los procesos de categorización se alejan de la supuesta objetividad de la “clase en sí” marxista, para integrarse en un contexto relacional, donde la construcción de una categoría solo funciona como tal en la medida en que logra crear, en un determinado contexto organizativo, una significación intersubjetiva que funciona como marcos referenciales que orientan las prácticas. De esta forma, la distinción entre lo objetivo y subjetivo, en realidad, carece de importancia en el análisis.<sup>105</sup>

Por tanto, si la tipología de la construcción de las diferencias establecida por Wieviorka atiende a lógicas de identificación subjetiva, nuestra propuesta tiene que atender a lógicas de categorización intersubjetiva. A fin de construir una tipología provisional que nos ayude a entender los procesos de construcción categorial y de los distintos puestos tenemos que introducir dos elementos a través de los cuales se lleva a cabo la selección, estos son: la aceptabilidad de las categorías, tanto al contexto organizativo como a los puestos concretos, así como la adecuación a los puestos. Según Jenkins, por aceptabilidad se entiende aquellos procesos por medio de los cuales aspectos adscriptivos -categoriales- otorgan mayores probabilidades de ocupar un determinado puesto. Es decir, hace referencia al establecimiento de un límite categorial que como hemos argumentado, está influido tanto por el trabajo socialmente valorado como por el pasado incorporado. Mientras la adecuación sólo responde a criterios de competitividad, a las capacidades del individuo para desempeñar las funciones concretas de los puestos. Pero son solo dos procesos analíticamente diferenciados, porque la adecuación al puesto, puede a su vez estar determinada por la aceptabilidad y viceversa.

De esta forma, la adecuación marca un criterio de racionalidad instrumental ya que aunque los procesos de aceptabilidad establezcan un límite categorial por medio del cual se prefiere, por ejemplo, no contratar inmigrantes, ello no implica que la categoría “español”, garantice la entrada en la organización. Pero, dado que los procesos de categorización no son límites establecidos sino procesos de construcción, en ausencia de un español que se ajuste a las características del puesto no quiere decir que no se coja a inmigrantes, los cuales tendrán capacidad o no, de construir nuevos significados categoriales dependiendo del contexto organizativo.

---

105 De esta forma, las categorías, son representaciones simbólicas realizadas por actores concretos, lo cual no equivale a negar su existencia, pues su existencia en un plano intersubjetivo, en realidades contextuales, tiene una realidad objetiva, en las experiencias vividas, tanto si la persona categorizada es consciente de su categorización como si no, en términos de las acciones que produce y de sus consecuencias.

### 9.3.3. Lógicas de acción para la sedimentación o construcción categorial intersubjetiva

En lo que sigue, plantearemos una tipología provisional para observar las lógicas de construcción categorial intersubjetiva, así como de los puestos, a través de los elementos definidos en el anterior apartado: el trabajo socialmente valorado y el pasado incorporado que influyen en la aceptabilidad y la adecuación respectivamente. De esta forma, tal y como Wieviorka distinguía entre lógicas que van desde la reproducción hasta la producción en función del curso de interacciones previas, aquí distinguimos cuatro posibles lógicas: Lógicas de reproducción interna; lógicas de reproducción externa, lógicas de producción interna y lógicas producción externa. Si bien, de nuestro esquema pueden surgir otras lógicas de reproducción que aquí no van a ser contempladas todavía. Esto, nos ayudará a entender mejor los procesos descritos en el capítulo 4, pudiendo responder al por qué determinadas categorías, como las establecidas en torno a la nacionalidad o el género, tienden a reproducir las mismas diferencias en el acceso al mercado laboral, mientras que otras como la edad o el nivel de estudios articulan nuevas fronteras.

Cuadro 8.1: Esquema conceptual de las lógicas de acción para la construcción categorial intersubjetiva.

	Un pasado incorporado Incoherente (Aceptabilidad baja)	Un pasado incorporado coherente (Aceptabilidad alta)
la valoración social del trabajo coherente (Adecuación)	Lógica de producción interna	Lógica de reproducción interna
la valoración social del trabajo incoherente (Adecuación)	Lógica de reproducción externa	Lógica de producción externa

Elaboración Propia.

**Lógicas de reproducción interna:** estas lógicas se forman a través de un extenso pasado colectivo coherente. Ocurre en el marco de interacciones prolongadas entre actores con un mismo atributo categorial. Esas interacciones han creado diferencias sedimentadas y han estableciendo un imaginario colectivo estructurado en torno a un discurso de aceptabilidad que las reproduce.

Si bien, la sedimentación depende también del discurso del trabajo socialmente valorado que justifique la categorización. Aquél influye sobre la definición de los puestos diferenciándolos en su valor para el conjunto de la estructura. En función de ello, se define cómo debe ser la adecuación a los puestos y justifica las distinciones categoriales que han de reproducir.

Un ejemplo de esta forma de acción serían las distinciones de género. En ocupaciones con un fuerte componente físico, la aceptabilidad está siendo determinada por el curso de interacciones previas en las que el hombre se ha venido asociado a este tipo de tareas frente a la mujer. La adecuación se ha venido definiendo en función de: primero, la capacidad física; segundo, la comprensión de las máquinas y la tarea; tercer, las relaciones con los compañeros. De modo que, las diferencias marcadas por el pasado tiende a reproducirse incluso al cambiar los recursos que la originaron como son los avances tecnológicos. De esta forma, el primer discurso de valoración del trabajo que giró en torno al esfuerzo físico se ha combinado con nuevas formas argumentativas como que: “el hombre entiende mejor las máquinas” o las diferencias culturales-relacionales entre género.

En estos contextos laborales, lo que ocurre es que la concepción categorial de aquellos actores que ocupan los puestos tiende a ser reproducida así como las características secundarias de los puestos. De esta forma, al ser portadores de un *habitus* y unas disposiciones que garantizan la adecuación al puesto, una experiencia negativa con las personas que representan atributos categoriales aceptables no sirve para juzgar al conjunto de la categoría, aunque afectará de forma individual, con lo cual, se producirá la reproducción de las diferencias y el límite categorial se mantendrá.

***Lógicas de reproducción externa:*** representan el caso contrario, la aceptabilidad de la categoría por la que se juzga al actor es poco estable dentro de la organización. Pero a pesar de ello, en los procesos de reclutamiento prima la aceptabilidad sobre la adecuación porque no se ha forjado un discurso de valoración del trabajo que pueda justificar alguna diferenciación interna. Entonces priman las experiencias pasadas externas de diferenciación social sobre las internas. En estos contextos, aunque una falta de personal con atributos categoriales aceptables permitiese la entrada de una persona con distintos atributos categoriales, su capacidad para redefinir su concepción categorial y los aspectos secundarios de los puestos es muy limitada. En este sentido, una experiencia positiva serviría para juzgar individualmente a la persona, mientras que una experiencia negativa serviría para juzgar al conjunto categorial, reproduciendo así las diferencias que haya en el exterior de la organización.

***Lógicas de producción internas:*** estas lógicas se producen en puestos donde la aceptabilidad es menor que la adecuación, pero existe un largo curso de interacciones previas. Este largo curso de interacciones se produce cuando la categoría aceptada no cumple con los requisitos de adecuación,

o no pretenden la inserción. Un ejemplo, es la categoría de inmigrantes en trabajos poco remunerados o de gran esfuerzo físico. Si bien la aceptabilidad marca un límite categorial por medio del cual se prefiere la contratación de personas españolas, la falta de actores españoles que pretenden la inserción, hace que, el curso de interacciones previas de los inmigrantes sea prolongado, a pesar de no cumplir con los requisitos de aceptabilidad. El trabajo socialmente valorado, sin embargo, les otorga un fuerte grado de adecuación. En este contexto, la lógica de producción categorial no elimina las fronteras sociales establecidas, sino que las modifica y produce nuevas divisiones internas de la misma forma que vimos en el análisis de Luis Mena. De esta forma, por ejemplo, se establece una distinción entre los buenos y los malos inmigrantes. Ahora bien, estas divisiones internas pueden desaparecer y volver a ser juzgada toda la categoría en su conjunto si los recursos cambian y los actores no han logrado establecer nuevos significados que modifiquen su adaptabilidad.

***Lógicas de producción externas:*** estas lógicas se producen en puestos donde existe una aceptabilidad de la categoría y así como una cierta adecuación. Si bien, no existe un curso de interacciones previas muy prolongado en relación al puesto. Esta falta de interacciones previas impide que se haya formado un discurso de valoración del trabajo que justifique la aceptabilidad pero no impide que sean aceptables. La aceptabilidad deviene entonces de experiencias externas que se han incorporado al imaginario de la organización.

En este caso, los actores juzgados por dicha categoría, son capaces de llevar a cabo una nueva construcción de la concepción intersubjetiva de su categoría, así como la de otras cercanas, y de las características secundarias asociadas a los puestos. Un ejemplo son las personas con nivel Formativo Universitario que deciden ocupar puestos administrativos ante una inconsistencia posicional. La estrategia de estos actores puede conducir a la modificación de las convenciones sociales que, en un contexto anterior, les atribuía disconformidad con el puesto y abandono ante una oportunidad laboral mejor. De esta forma, aunque ciertos elementos tales como la destrucción de empleos y aumento de las tasas de paro imposibilitan estas lógicas de producción, éstas pueden mantenerse si logran sedimentar imaginarios colectivos que posibiliten su mayor aceptabilidad, como consecuencia de una mejor adecuación a los puestos que aquellos con un nivel formativo inferior.

Por otra parte, al producirse en contextos de interacción prolongada debido no al puesto sino al contexto organizativo -sectores altamente cualificados- las interacciones positivas de un actor afectan colectivamente al conjunto de la categoría a diferencia de las lógicas de reproducción

externa posibilitando la producción de nuevas significaciones. Si bien, en este caso, las experiencias negativas, dado que no tienen un curso de interacciones prolongadas pueden también afectar al conjunto de la categoría y terminar por no sedimentar en un discurso coherente de valoración del trabajo que permita una adecuación justificativa de una diferencia.

De este modo, entendemos que la construcción de las diferencias no es ajena a las interacciones tanto presentes como pasadas, y éstas vienen marcadas por el trabajo socialmente valorado que tiene una fuerte influencia en la determinación previa de quién puede formar parte de dichas interacciones.

Así mismo, la modificación de los marcos cognitivos dependerá de las relaciones y la experiencia percibida por el resto de actores que ante un número reducido de interacciones, produce que experiencias negativas sirvan para categorizar de forma conjunta a las personas juzgadas por dicho atributo categorial si éstas no detentan un determinado nivel de aceptabilidad.

De esta forma, altos niveles de formación pueden estar valorados de forma positiva. Pero, si los actores que entran a formar parte de las relaciones de la empresa sin tener un historial de relaciones amplio no son capaces de adecuarse a determinadas normas de conducta establecida, las diferencias se articularan en su contra pasando a construir, por parte de los agentes de selección, una frontera social. De modo que, se les juzgara de forma negativa.

Las relaciones por tanto sirven para construir una forma de categorización, a través de la memoria de las relaciones pasadas. Pero esta memoria de los actores no recoge todos los elementos del pasado, sino que la memoria selecciona aquellos elementos que le interesan, modificándolo e incluso construyéndolos, condicionando el presente, a partir de una construcción del pasado: “Lo que hoy en día pone en marcha las memorias es el hecho de que hay actores nuevos que toman prestado el pasado, desde luego, pero que también, y en especial, lo modifican y finalmente lo fabrican” (Wieviroka, 2011: 162).

#### 9.4. BREVES REFLEXIONES SOBRE EL ESTUDIO DE LOS MECANISMOS EN LA CONSTRUCCIÓN DE FRONTERAS SOCIALES Y LA EXCLUSIÓN SOCIAL

En resumen, en este capítulo, hemos establecido teóricamente los principales mecanismos por medio de los cuales podemos empezar a responder a las preguntas planteadas al principio del mismo: ¿cómo se modifica la construcción de ciertos relatos dentro de determinadas organizaciones? ¿Qué actores tienen una mayor capacidad para generar dichos relatos que orientan las acciones, que construyen marcos cognitivos socialmente construidos?



Situar la construcción de fronteras a través de los significados intersubjetivos que tienen lugar en las relaciones dentro de una empresa supone concebir la formación de configuraciones sociales dentro de la organización por su carácter dinámico y otorgar la posibilidad de un contenido variable a nivel meso-social al propio fenómeno de la exclusión social.

Ahora bien, la propuesta de un estudio organizacional de las desigualdades, si bien se centra en el análisis meso-social de las teorías relacionales, no quiere desatender los cambios estructurales y su impacto en las diferentes categorías sociales. Por ello vemos nuestro enfoque como complementario de las teorías sistémicas de carácter crítico. Aunque, nos parece más adecuado privilegiar el análisis de las relaciones sociales dentro de las organizaciones pero atendiendo al principio estructural determinado por los modos de desarrollo establecidos en cada empresa que, establece una definición del trabajo socialmente valorado dentro de ésta.

Una vez definidos los mecanismos a través de los cuales se forman las categorías sociales, queda por resolver una metodología apropiada con la cual contrastar el esquema aquí establecido, congruente con la perspectiva relacional.

Los estudios sobre la exclusión se han esforzado notablemente por establecer instrumentos que permitan la medición de los riesgos, tales como índices compuestos. Pero éstos están centrados en cuantificar y describir el fenómeno. No nos permiten comprobar la veracidad o no nuestra propuesta. Como argumenta M<sup>a</sup> Luz de la Cal Barredo (2009: 42), no se puede decir que, en el análisis de las desigualdades o de las desventajas sociales, haya habido una evolución paralela entre conceptos teóricos y mediciones debido a las dificultades para hacer operativos tales conceptos. Así, mientras ha existido un desarrollo considerable en torno al concepto de exclusión social, éste suele utilizar medidas convencionales.

La perspectiva adoptada supone cambiar la explicación de los procesos de estratificación social y exclusión social. Éstas no son producto ni de entidades individuales -agente, actor, persona, empresa- ni de totalidades estructurales -sociedad, estructura social-. Las explicaciones parten de los mecanismos que se establecen en la propia acción sin atribuir a un fenómeno social, una entidad, esencia o realidad, cualidades presumiblemente separables de la relación, que es dinámica y siempre sujeta al cambio. Los fenómenos sociales no se conciben como independientes anteriores a cualquier relación, sino que adquieren su significado en las relaciones que entre ellas se establecen. Desde esta perspectiva, se critica el análisis que toma como elemento explicativo las variables ya que lo que se hace es separar los elementos en cuanto sustancias con atributos variables de sus contextos espacio-temporales. Así, el elemento explicativo es el efecto neutralizado de una variable sobre otra al margen del contexto donde actúan. En el análisis relacional, se pone el foco en los

mecanismos a través de los cuales se establece la relación entre entidades y existe solamente una estabilidad categórica en la acción.

Junto con Bourdieu (1997), Margaret Somers (1998), argumenta que, en contra de ciertas vertientes del realismo científico, la cuestión central de la que han de ocuparse los científicos sociales es de establecer los mecanismos que determinan los procesos sociales -si bien ella se centra en el análisis sociohistórico-, lo cual constituye un problema científico, en el sentido de que constituyen realidades que empíricamente no son observables. De este tema nos ocuparemos en el siguiente capítulo.

QUINTO APARTADO: METODOLOGÍA PARA EL  
ESTUDIO DE LA EXCLUSIÓN CATEGORIAL  
DESDE UNA PERSPECTIVA ORGANIZATIVA DE  
LAS DESIGUALDADES: JUEGOS DE  
CLASIFICACIÓN

En este apartado vamos a definir una metodología apropiada para analizar la construcción de fronteras sociales dentro de contextos organizativos concretos. Bajo el supuesto de que la construcción de las fronteras dependen de los actores que componen la organización tenemos que establecer una técnica que nos permita medir las vinculaciones que se establecen entre las distintas categorías y los puestos concretos, así como acceder a aquellos elementos justificativos de dichas vinculaciones. Es decir a aquellos discursos e imaginarios a través de los cuales se construyen las categorías y los puestos, donde los actores tienen distinta capacidad de influencia en función de los atributos categoriales que presenta.

Para la consecución de estos objetivos este apartado lo dividimos en dos capítulos. En el capítulo 10 mostraremos los aspectos metodológicos previos para el establecimiento de una técnica que atienda a nuestros presupuestos teóricos y nos permita medir los mecanismos a través de los cuales se crean las fronteras sociales en un ámbito organizativo meso-social. Los juegos de clasificación desarrollados por Boltanski y Thévenot (1983) en la década de los ochenta se muestran como una técnica apropiada para la consecución de nuestros objetivos. Esto se debe principalmente a que por medio de esta técnica accedemos tanto a unos resultados empíricos objeto de cuantificación con los cuales medir la vinculación entre categorías y puestos, así como a un discurso grupal con el cual acceder a las justificaciones de dichas vinculaciones. Sin embargo, hay que introducir algunos cambios en estas técnicas a fin de adaptarlas al estudio organizacional de las desigualdades. En el capítulo 11 mostraremos una forma novedosa de tratar los resultados de estos juegos.

## CAPÍTULO 10: METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL DESDE UNA PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES

### 10.1- ASPECTOS PREVIOS

Las dos grandes teorías que vienen desarrollándose para dar cuenta de los mecanismos explicativos en la formación de fronteras sociales, especialmente a partir de la década de los noventa, son: la teoría de la elección racional y el realismo relacional. La teoría de la elección racional, según Somers (1998) es inadecuada para la explicación causal centrada en las relaciones que se establecen entre las entidades, por dos razones: se fundamenta en postulados teóricos que no guardan relación con la realidad observable; Y, en un modelo abstracto de la acción en el cual, la explicación sólo tiene en cuenta a un individuo aislado del contexto. Es decir, para Somers, la teoría de la elección racional se fundamenta en una concepción ontológica del individuo que los concibe como “ángeles”, en el sentido de que establece un modelo teórico que desatiende tanto el tiempo como el espacio. Frente a este modelo el realismo relacional concibe los mecanismos en las relaciones contingentes entre esencias, localizadas tanto temporal como espacialmente, es decir situacionalmente y constituyen la base de la explicación del comportamiento social.

Un intento de superar estas dificultades por parte de la teoría de la elección racional, lo encontraríamos en la teoría de juegos, especialmente tras el desarrollo de modelos de juegos repetidos, en la clásica obra de Axelrod (1986) "*La evolución de la cooperación*". Axelrod introduce el estudio de las interacciones entre actores, interacciones que dan lugar a estrategias cooperativas en equilibrio. Sin embargo, sigue centrándose en el denominado “realismo teórico” e intenta establecer tanto principios de acción como leyes generales que expliquen la cooperación y la solidaridad sobre la acción egoísta. Estas leyes sirven para explicar la cooperación entre grupos rivales en la Primera Guerra Mundial como la evolución de la cooperación en sistemas biológicos a través de la maximización de los beneficios por medio de estrategias cooperativas entre dos agentes en la repetición del juego del prisionero<sup>106</sup>.

La contraposición entre los enfoques relacionales y las teorías de la elección racional, sirvió para el establecimiento de los principios de los modelos de análisis relacionales en la década de los noventa bajo el establecimiento de una crítica a las teorías sustancialistas. Esta contraposición se establece principalmente por la necesidad de introducir en el análisis social la interacción entre

---

106 El juego del prisionero se caracteriza por la consecución del peor resultado colectivo posible siguiendo estrategias individuales puramente racionales, cuando se trata de juegos no repetidos.

actores, elemento común en ambos enfoques. De esta forma, las críticas realizadas a las teorías de la elección racional por parte del enfoque relacional se realiza sobre este elemento común, pero hay que situarlas en una crítica más general a las teorías sociológicas que utilizan principios ontológicos sustancialistas, lo que implica una nueva concepción epistemológica sobre la cual buscar metodologías adecuadas para el análisis de los procesos sociales.

Este cambio en la concepción epistemológica se muestra muy bien en la obra de Tilly. Sus primeros estudios de la década de los 60 y 70, intentaba responder a las grandes cuestiones del cambio social alejándose del paradigma funcionalista imperante en Estados Unidos. Adoptaba una línea de análisis en concordancia con el materialismo histórico e influido por autores estructuralistas como Stinchcombe -elementos que perduran a lo largo de su obra-. En la década de los ochenta, empieza a superar el mecanicismo marxista, poniendo un gran énfasis en la cultura y la conciencia individual como elemento explicativos de la acción colectiva (González Calleja, 2011). Esto le lleva a plantear una crítica a los modelos teóricos que formulan leyes generales en la formación de procesos sociales. Esta perspectiva se recoge en su libro “*Grandes estructuras, procesos amplios, comparaciones enormes*”, donde argumenta que, muchos de los trabajos que intentan explicar la formación de los Estados, han caído en lo que denomina, comparaciones “individualizadoras”, esto es: un intento de establecer las características generales en la formación de un Estado mediante la comparación, a fin de llegar al establecimiento de principios invariantes. A su juicio, esto deriva de la utilización de modelos explicativos que son herederos de las teorías sociológicas decimonónicas (Tilly, 1991). El desarrollo de este programa de investigación durante la década de los noventa culmina en la obra ya comentada de “*La desigualdad persistente*”.

Resumiendo, podemos afirmar que, la propuesta de Tilly, así como de todo el relacionalismo, se centra en la crítica ontológica al sustancialismo y a las explicaciones de modelos invariantes centrados en unidades *autodeterminadas*, para centrarse en análisis concretos, referidos a tiempos, lugares y personas reales, delimitando su alcance en el tiempo y el espacio, y admitiendo la dificultad de extraer conclusiones generales de hechos particulares. Esta idea subyace de las investigaciones de Lahire (2004; 2006) como de Kivinen y Piironen (2010), sobre la cual critican el establecimiento de teorías universales de la acción.<sup>107</sup>

Contextualizar y negar el carácter universal de los modelos teóricos, no equivale a un relativismo epistemológico, ni a negar la influencia de procesos estructurales, sino que trata de abrir, sobre la construcción del problema u objeto a investigar que propone el investigador, nuevas

---

107 Una de las mayores críticas de estos autores a la concepción de Bourdieu es su intento de establecer una teoría de la acción.

formas de medición u observación empírica. Como argumenta Lahire sobre la observación humorística de A. Kaplan “Dad un martillo a un niño y veréis como le parece que todo merece un martillazo”, la sociología contemporánea ha aprendido a combinar y articular distintos métodos de investigación según el objeto investigado, así como a observar cómo sus objetos de investigación se transforman en función del nivel analítico desde el que se observa (Lahire 2004: 305).

Lahire (2004), propone observar el fenómeno de las desigualdades, en su caso escolares, a partir de un nuevo ámbito de análisis: el del fracaso escolar cuando éste se está produciendo. Éste se sitúa en el universo escolar, profesional y familiar. En todos es posible estudiar la construcción de esquemas culturales que influyen en las desigualdades escolares. Lahire propone abandonar el estudio estadístico centrándose en la construcción de una nueva metodología de «descripciones etnográficas ideográficas».

Lo que nos interesa de su concepción, es que se trata de un intento de determinar, a partir de un problema concreto, nuevas concepciones epistemológicas y metodológicas con las cuales abordarlo. Este intento no tiene pretensión de defensa de su carácter universal sino que es consciente de los límites de su validez. Esto es posible una vez se acepta que el problema objeto de estudio es una construcción social por parte del investigador y que no representa la realidad en sí misma, sino que se aborda una parte del mismo. Se trata de concebir el problema objeto de estudio como una figura geométrica, como un prisma con muchos lados, de los cuales el investigador centra la mirada en uno.

En nuestro caso, de la misma forma tenemos que buscar una metodología apropiada con la cual observar empíricamente la construcción de fronteras sociales en configuraciones sociales concretas, a fin de que nos ayude a corroborar los mecanismos explicativos definidos en el anterior capítulo. De esta forma, y siguiendo el ejemplo de Lahire, nuestra propuesta parte de la construcción de nuestro objeto de estudio siendo conscientes de su carácter experimental y por tanto, de sus límites de validez.

## 10.2. OBJETIVOS Y PROPUESTAS METODOLÓGICAS PARA EL ESTUDIO DE LOS PROCESOS DE CONSTRUCCIÓN DE FRONTERAS SOCIALES

### *10.2.1- Objetivos*

El estudio de la construcción de fronteras sociales en un nivel de análisis meso social que vinculamos con el establecimiento de distintos modelos de exclusión en una modernidad global, lo

restringimos a la provincia de León, que se caracteriza por una vinculación débil con la economía global, donde priman las fronteras establecidas en torno al género, la edad y la etnia en mayor medida que en territorios vinculados a la economía global. Para la elaboración del trabajo de campo, hemos contado con la colaboración de Cruz Roja León en el marco de su campaña “*En realidad no tiene gracia*” destinada a combatir los estereotipos culturales dentro del mercado laboral.

#### *10.2.1.1. Objetivo general*

El objetivo general que se persigue con la utilización de estas técnicas es acceder a la articulación de las convenciones sociales de las categorías objeto de análisis que los agentes empleadores hacen en distintos contextos organizativos.

Las organizaciones se caracterizan por tener diferentes definiciones del trabajo socialmente valorado. En función de ello, es previsible que las categorías sean utilizadas de forma diferente por los agentes de selección, en las decisiones de clasificación y selección las personas con las que crean y mantienen "fronteras sociales" en el acceso a las ocupaciones.

Si bien, como venimos sosteniendo, estos procesos dan lugar a modelos territoriales diferenciados de exclusión social que están asociados a su conexión a la economía global. Ello ocurre debido a que el establecimiento de estructuras sociocupacionales diferenciadas, así como un pasado incorporado de relaciones previas establecidas territorialmente en cada contexto orgnizacional, es lo que explica la formación y mantenimiento de unas fronteras sociales.

Este objetivo se sustenta bajo el supuesto de que, a través de la articulación de convenciones -esquemas cognitivos- en contextos organizativos, se crean imaginarios colectivos en torno a las categorías de análisis que constituyen un marco de diferenciación intersubjetiva. Éste es utilizado por los agentes de selección en las decisiones acerca de la pertenecía, posicionamiento y sanciones (positivas o negativas), dentro de la empresa. Nuestro estudio, por tanto, se enmarca en la exploración de las categorías mentales utilizadas por los agentes en referencia a las disposiciones atribuidas a una determinada persona. Es decir, se refiere a la construcción social de los cuerpos en torno a dichas categorías y su vinculación con los puestos dentro de la organización. Las divisiones y clasificaciones que utilizan los agentes en torno a las categorías para justificar sus decisiones es lo que nos permite estudiar la conexión entre dos puestos dentro de la empresa -cadenas y triadas- a través de un par categorial.



Conviene recordar la definición de par categorial se trata de una configuración social básica que hace referencia a la atribución simbólica de un límite de pertenencia a través de una distinción social significativa que orientan las prácticas de los actores. Los pares categoriales sólo generan desigualdades sociales y se constituyen como una frontera social cuando se establece una conexión con otras configuraciones sociales básicas como las jerarquías. De esta forma, la posición de los actores en un contexto organizativo depende de la construcción del límite categorial.

La hipótesis de partida es que las convenciones sociales en torno a los atributos culturales, así como la definición social del trabajo, articulan las prácticas de selección. Esto posibilita o limita la inserción y posicionamiento dentro de las empresas en función de los atributos categoriales. Pero estas convenciones sufren una resignificación, en función tanto de las relaciones establecidas, como de los cambios organizativos. Este proceso de resignificación se lleva a cabo porque las convenciones sociales en torno a las categorías no funcionan de la misma forma en función del tipo de empresa y además están sujetas a modificaciones en relación al «conocimiento local compartido» dentro de la misma. Las categorías adquieren distintas lógicas de producción y reproducción, por lo que la capacidad de los agentes para llevar a cabo estos procesos de resignificación serán distintos en función de la categoría analizadas.

De esta forma, se establecen distintas vinculaciones entre categorías dependiendo del contexto organizacional, así como distintas vinculaciones entre categorías y los puestos que otorgan los recursos sociales necesarios para llevar a cabo procesos de ciudadanía plenos. Considerar las empresas como organizaciones sociales, donde se establece una configuración social específica y donde se establecen los cuatro elementos que la constituyen,<sup>108</sup> nos permite analizar las desigualdades categoriales establecidas en torno a las significaciones que adquieren las convenciones sociales.

#### *10.2.1.2. Objetivos específicos*

- Acceder a la representación de las categorías sociales por parte de los agentes de la selección en las distintas ramas de actividad a fin de acceder a: las disposiciones atribuidas a las categorías sociales y la combinación de estas (joven no cualificado/joven cualificado).

La confirmación de este objetivo tiene tres implicaciones: 1.- los límites categoriales no son fijos: una persona categorizada como joven en un contexto organizativo puede ser juzgada como

---

108 Como vimos en el capítulo 5: son campos de posibilidades, porque en cada uno de esos espacios se producen símbolos, con los que los grupos pueden identificarse; tienen una lógica de interrelación entre las partes; implica una trama simbólica común; y necesidad de algo compartido *-enjeux*, es decir el objeto en juego -.

adulto en otro. Esto nos lleva a distinguir entre un *hecho*, tener una determinada edad y la *significación* de dicha edad, lo cual nos conduce a un estudio de la realidad de segundo orden<sup>109</sup>; 2.- por otra parte, aunque asumiésemos que una misma categoría se puede referir a las mismas personas en distintos ámbitos ocupacionales, las disposiciones atribuidas no tiene por que ser las mismas (Grimnson, 2011; Lahire, 2004; 2006). Mientras que en el sector de la construcción la categoría de hombre puede detentar connotaciones positivas como fuerza, resistencia, etc. en el ámbito del comercio, puede representar connotaciones negativas como falta de capital estético, en referencia a las mujeres (Bourdieu, 2000); 3.- la segunda implicación, nos conduce a la tercera en distintos contextos organizativos, la posibilidad de establecer vinculaciones (que podemos definir quizás como triadas, o cadenas no jerárquicas) entre personas con distintos atributos categoriales es distinta. Por ejemplo, la capacidad de crear lazos entre hombres y mujeres es mayor en contextos organizativos en los que el trabajo socialmente valorado se establece en torno a la cualificación, donde prima la resistencia física. De esta forma, la posibilidad de crear lazos entre hombres y mujeres es mayor a medida que aumenta el nivel formativo. Estos lazos entre categorías se materializan en espacios de encuentro dentro de una misma posición dentro de la empresa. En la medida en que no se produzcan estos espacios de encuentro, se establecerán marcos referenciales más cerrados en torno a una determinada categoría y se crearán pares categoriales más fuertes. Mientras en espacios de encuentro donde se fomenta la intersubjetividad, se eliminan las fronteras.

- El segundo objetivo específico es observar cómo las convenciones sociales están influidas por procesos de resignificación en su aplicación a realidades locales bajo el supuesto de que su aplicación nunca funciona del todo como sus participantes imaginan. Las interacciones e innovaciones técnicas generan situaciones imprevistas en las cuales, la capacidad de innovación puede alterar las prácticas de los agentes de selección y producir prácticas adaptativas. Las cuales otorgan un contenido variable a las distinciones que utilizan los agentes en las prácticas selectivas.

En concreto, se pretende abordar cómo los agentes de selección dibujan mayores fronteras de acceso, en torno a la edad, el género o el nivel de estudios específicos, o la etnia, en el acceso a las ocupaciones como consecuencia de la crisis. Esto es bajo el supuesto de que en ciudades con una menor vinculación a la economía global, como León, se imponen mayores fronteras de acceso en función de la edad, el género y la etnia. Estas fronteras han aumentado su rigidez como consecuencia de que ante la actual inconsistencia posicional, los actores con una mayor

---

109 Introducimos aquí la distinción entre estudios sobre las “realidades de primer orden”, entendiendo por tales aquellos “fenómenos cuya existencia no se altera por las diferentes opiniones que se viertan sobre ella” y estudios de la “realidad de segundo orden” el estudio de aquella realidad que está condicionada por las opiniones, valores y significados que los actores depositan sobre los hechos que vivencian (Mena y Murillo, 2007).

capacidad de inserción, pero que no han conseguido una inserción laboral de acuerdo a sus expectativas, reorientan sus prácticas hacia los sectores en los que la estructura ocupacional local otorga mayores posibilidades de inserción. Así redefinen los puestos de acuerdo a sus características e imponen mayores fronteras de acceso para aquellas categorías a las que se les atribuyen disposiciones diferenciadas.<sup>110</sup> Esto nos conduce al tercer objetivo.

- El tercer objetivo es ver la capacidad de los agentes que ocupan un determinada posición laboral para redefinir dicho puesto de acuerdo a sus propias características y establecer un mayor cierre categorial al mismo, de acuerdo a sus propias características. A partir de la tipología establecida por Wieviorka. Podemos avanzar la hipótesis de que las categorías con un fuerte grado de sedimentación -como aquellas construidas en torno al género-, tendrán una redefinición menor que otras categorías -como aquellas establecidas en torno a la edad o el nivel educativo-, dando lugar a procesos de reproducción. Sin embargo, el grado de sedimentación no viene influido únicamente por aspectos culturales -como postulan las teorías centradas en el esencialismo de género- y la concepción del trabajo socialmente valorado sino por el curso de relaciones previas que conduce a la incorporación de las mismas en el curso de acción presente. La incorporación de las relaciones previas, se realiza mediante la propia interpretación y construcción de los actores con capacidad para generar discurso e imaginarios colectivos. Esto supone abandonar las explicaciones centradas en explicaciones esencialistas *autodeterminadas*, por explicaciones centradas en su carácter relacional.

- El cuarto y último objetivo es ver cómo las estrategias de los actores influyen o determinan un uso concreto de las categorías. Por medio de éste se crean pares categoriales y vinculaciones diferenciadas con la estructura posicional de la empresa. Es decir, se crea o transforma una determinada configuración social. Esto produce nuevos espacios de encuentro con un mayor o menor cierre a determinadas categorías.

### *10.2.2. Propuesta Metodológica para un análisis organizacional de las desigualdades*

Las metodologías propias de los estudios centrados en los procesos de discriminación a partir del análisis estadístico no nos muestra los mecanismos a través de los cuales se forman las fronteras sociales. Por otra parte, las distintas metodologías desarrolladas por los estudios de

---

<sup>110</sup> Lo cual, no quiere decir que en las ciudades pequeñas se produzca una menor desigualdad, ya que la estructura productiva puede otorgar menos posibilidades de inserción o inserción más precaria, produciéndose mayores situaciones de exclusión laboral, pero a nivel meso, se articulan barreras de acceso diferenciadas.

carácter relacionistas tanto aquellos centrados en el análisis histórico a través del estudio cualitativo de fuentes documentales (Nakano Glenn, 2004; Somers, 2008), bien a través de historias de vida (Nakano Glenn, 2011) como aquellos desarrollados desde la sociología centrada en el individuo a través de «relatos autobiográficos» (Gil Villa, 2001; Martuccelli, 2007; Di Leo y otros, 2013) han supuesto grandes avances metodológicos para estudiar los mecanismos establecidos en contextos relacionales que, a diferencia de la teoría de la elección racional, se trata de análisis situados espacial y temporalmente. Sin embargo, estos análisis no nos sirven para estudiar los procesos de intersubjetividad que se establecen dentro de una organización ya que en gran medida se centran en el efecto de la estructura sobre el individuo y la forma en la que éste lo percibe dando lugar a la construcción de nuevas individualidades y subjetividades.

En el momento actual, por tanto, nuestro objeto de estudio requiere una aproximación de carácter exploratorio, que se centre en mayor medida en el proceso de formación de fronteras sociales que, en el análisis de las fronteras en sí mismas.<sup>111</sup> En este sentido, como ya hemos apuntado, en Francia, en la década de los ochenta, empezó a desarrollarse otro enfoque epistemológico y metodológico que utilizan técnicas de análisis cualitativo grupales, conocidas como “juegos de clasificación”, especialmente relevantes para el análisis de la intersubjetividad y de los procesos de categorización (Vid. Boltanski y Thévenot, 1983). Esta técnica proporcionan un elemento empírico sobre el resultado de los juegos objeto de cuantificación estadística especialmente apropiado para nuestro objeto de análisis.

#### *10.2.2.1. Validez de los juegos de clasificación:*

Los juegos de clasificación<sup>112</sup> suponen introducir elementos de las técnicas de análisis experimental que son propios de otras disciplinas como la psicología social o la economía. Si bien, los juegos de clasificación tienen una orientación empírica que les hace más adecuados para el objeto de estudio de la Sociología que otros propios de esas disciplinas puramente de laboratorio. Como Luis Miguel Miller Moya (2007) argumenta los experimentos de orientación empírica están

---

111 Un ejemplo de aproximación experimental en el análisis de los procesos de discriminación, los encontramos en los estudios realizados por David Bravo, Claudia Sanhueza y Sergio Urzúa (2007), los cuales proponen abordar la discriminación por género y lugar de residencia, en el mercado laboral en la ciudad de Santiago (Chile), a partir de la medición de respuestas al envío de curriculums ficticios a ofertas reales, curriculums con las mismas características educativas y profesionales, pero con distinto nombre, barrio de residencia y género, proporcionan resultados muy interesantes, pero tampoco muestran los mecanismos a través de los cuales se forman pares categoriales y fronteras sociales, sino que simplemente los describen.

112 Estas técnicas también introducen otros juegos, como el "juego del dictador" o el juego de "la persona desconocida"

diseñados para producir nuevos datos. Pero nos permiten llegar a conclusiones de carácter teórico en un contexto real. En ellos prima la validez externa, entendiendo ésta como la capacidad de extrapolar las conclusiones a otras realidades, contextos, variables, etc. Estos experimentos proporcionan al investigador una forma de encontrar nuevos datos, así como de descubrir la relación que se puede establecer entre estos. Son experimentos empíricos *ex post*. Por el contrario, los experimentos de orientación teórica están diseñados para corroborar una determinada teoría o hipótesis. En ellos prima la validez interna, siendo la validez externa, un aspecto secundario. Estos experimentos sirven para contrastar hipótesis teóricas elaboradas *ex ante* por el investigador.

Los experimentos desarrollados por Boltanski y Thévenot, en vez de ser concebidos como experimentos puros de laboratorio introducen situaciones reales que posibilitan la generalización de los datos obtenidos a la vez que sirven para confirmar las hipótesis de partida.

En este sentido, el diseño de nuestro experimento atiende a esta doble vertiente ya que se diseña de acuerdo a los elementos teóricos definidos en los capítulos 5 y 6 a fin de corroborar nuestras principales hipótesis. Pero buscamos un cierto grado de validez externa con el que poder, no tanto generalizar los resultados sino, observar la capacidad de reproducción o producción de las distintas categorías.

Es decir, el diseño de la investigación se centra en los procesos de construcción de límites categoriales y su vinculación con los puestos dentro de la organización. No pretendemos extrapolar los resultados sino vincularlos con los obtenidos en los capítulos 5 y 6. Esta técnica se ha diseñado como un cuasi-experimento sin grupo de control que se refiere a situaciones sociales concretas. Y, escapa de la artificialidad propia de las situaciones puras de laboratorio, centradas exclusivamente en elementos teóricos (Tejedor, 2000: 331-332). De modo que, hay que ser conscientes que este diseño se ha centrado tanto en los elementos teóricos que se pretenden comprobar como en aquellos referidos a la realidad social que se pretende analizar.

#### *10.2.2.2. Técnica de recogida de datos sobre la justificación de la adecuación al puesto*

Las justificaciones de la adecuación a un determinado puesto por parte de las categorías sociales objeto de análisis se desarrolla a través de la introducción del juego de clasificación a partir de cartas. Esto proporciona un elemento a través del cual se construye el discurso que, de la misma forma que en las entrevistas focalizadas, nos sitúa ante un discurso autorreferencial y focalizado (vid. Merton, Fiske y Kendall, 1998; Valles, 2002). El carácter focalizado y autorreferencial, como veremos, nos permite atender a cómo se construye cada categoría en los contextos de acción

presente (influidos por la crisis económica iniciada en 2007) donde se incorpora el pasado de las relaciones previas con las distintas categorías, lo que nos permitirá observar las lógicas establecidas en la construcción de las diferencias señaladas por Wieviorka y la capacidad de redefinición de las distintas categorías. La búsqueda de este carácter focalizado y autorreferencial, así como la búsqueda de la construcción intersubjetiva, permitirá pasar de los estereotipos a la emergencia de distinciones sociales naturalizadas que no se conseguirían mediante entrevistas individuales o grupos de discusión clásicos (Ruiz Ruiz, 2012).

Por otra parte, los juegos de clasificación nos permitirán a través de su análisis estadístico observar la construcción de pares categoriales y su vinculación con los distintos puestos de la empresa como veremos más adelante. Las técnicas para su análisis parten de los postulados del análisis de redes y, junto a los cambios introducidos en el diseño suponen una de las grandes novedades en la aplicación de esta técnica y uno de los elementos por el cual esta técnica es especialmente apropiada para el estudio de las desigualdades dentro de configuraciones sociales específicas donde el análisis de las desigualdades sociales y de las distinciones sociales a pesar de constituir ámbitos analíticos diferenciados, se entremezclan y relacionan.

Nuestra propuesta no consiste meramente en la aplicación de las técnicas desarrolladas por Boltanski y Thévenot (1983). Las hemos adaptado tanto a nuestro objeto de estudio como al contexto social actual. Asimismo, a fin de que la propuesta sea coherente con la concepción teórica propuesta, así como con la noción de configuración social que manejamos, nos hemos visto obligados introducir una serie de cambios tanto en el modo en que se desarrollan los juegos como en la forma de cuantificar el resultado de los juegos, tratándolos a partir de las nuevas concepciones estadísticas del análisis de redes.

### 10.3. JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN EL ESTUDIO ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES

Para mostrar la aplicación de estas técnicas, primero expondremos el contexto y justificación de estas técnicas, el desarrollo de las técnicas originales de Boltanski y Thévenot y los cambios introducidos por Mac-Clure y Barozet, con el objetivo de posteriormente, mostrar nuestro diseño y hacer comprensible los cambios introducidos. El diseño de nuestra técnica de investigación se realizó en dos fases y atiende a un cambio en la concepción teórica, como expondremos más adelante. Finalmente expondremos un breve resumen del trabajo de campo.

### 10.3.1. Contexto y justificación de los juegos de clasificación

Los estudios desarrollados por Boltanski y Thévenot (1983), en la década de los ochenta, han cobrado un nuevo interés, especialmente por autores como Javier Izquierdo (2002), así como por desarrollos más recientes por parte de Oscar Mac-Clure y Emmanuelle Barozet (2012) en el marco del Proyecto Desigualdades ([www.desigualdades.cl](http://www.desigualdades.cl)).

Estas técnicas parten de los postulados sobre la sociología de las interacciones cotidianas, en las que se argumenta que los individuos comparten habilidades comunes para detectar la identidad social de los actores -en la relación social- (Boltanski y Thévenot, 1983) a partir de distinciones sociales, definidas y aprendidas (Mac-Clure y Barozet, 2012). Los actores, para ello, se guían por las categorías mentales que utilizan para pensar la sociedad -convenciones-. Por medio de éstas es posible identificar a los individuos y atribuirles una pertenencia social en función de una serie de información no relacionada directamente con dicha posición, es decir, por las características secundarias atribuidas a la misma (Bourdieu, 1989: 2012).

Los estudios de Boltanski y Thévenot, y por tanto el desarrollo metodológico de estas técnicas, tienen como trasfondo el debate que suscitó el cambio de las categorías ocupacionales en el censo producido en Francia en la década de los ochenta, en el que los investigadores no tomaron las categorías sociales como herramientas de análisis social, sino como objetos de análisis (Mac-Clure y Barozet, 2012).<sup>113</sup> En una segunda etapa de su proyecto de investigación, los autores vincularon dicho proyecto con la capacidad de los agentes de actuar de acuerdo con sus categorías mentales, en situaciones localmente situadas. Este proyecto se sintetizó en su libro *De la justificación. Les économies de la grandeur*, en el que, con una gran influencia de la teoría de campos desarrollada por Bourdieu, presentan los elementos teóricos a través de los cuales estudiar los principios de acción de los agentes dentro de los campos. De esta forma, los elementos teóricos que utilizan derivan de sus objetivos por explorar las categorías mentales que utilizan los agentes para pensar la sociedad, en distintos contextos, y que están regulados por las “convenciones” como representaciones y justificaciones compartidas -intersubjetivas- que legitiman los modos de acción (Chacón, 2002) en torno a una idea de justicia a la que deben plegarse las acciones humanas, es

---

113 La propuesta original de Boltanski y Thévenot, parte del debate abierto acerca del cambio en las categorías ocupacionales en el censo francés. El objetivo era comprobar la capacidad de las personas con un alto conocimiento de la realidad social, en torno al sistema de clasificaciones socio-profesionales utilizado por los organismos oficiales, tales como INSEE (Institut national de la statistique et des études économiques), para reconocer identidades socio-profesionales, tomando las categorías como objeto de análisis y no como herramientas. Pero el grado de conocimiento de dicho sistema de clasificación no estaba relacionado con la capacidad de identificar a un individuo, es decir, no dependía del conocimiento del mundo social y la realidad socio-profesional, de acuerdo a las definiciones formales, sino que dicha capacidad depende en mayor medida de la habilidad de movilizar y utilizar signos particulares de la identidad social, tales como aficiones o prácticas de consumo.

decir, "el modelo concreto de tensión entre juicio y acción" (Izquierdo, 2002: 146).

Por su parte, los estudios desarrollados por el grupo de estratificación social en Chile, intentan superar el marco metodológico que estudia las percepciones subjetivas de las personas en encuestas de opinión, entrevistas o grupos de discusión, que tienden a reproducir estereotipos que impiden ir más allá del sentido común compartido. Para ello, observan las clasificaciones realizadas de distintos grupos socioeconómicos de la realidad chilena y las significaciones atribuidas a dichas clasificaciones en términos de arriba y abajo, lo que equivale a una combinación de configuraciones sociales básicas.

Mediante el uso de estas técnicas se otorga un papel principal a la formulación de juicios justificativos por parte de las personas en contextos concretos. Permite observar los argumentos empleados para enfrentarse a contextos prácticos en los que se desenvuelven. Tanto los estudios de Boltanski y Thévenot, como el estudio de la estratificación en Chile, mostraron cómo los criterios son elaborados a partir de sus biografías, y la relación que establecen con las definiciones institucionalizadas que articulan sus cuadros cognitivos que nos permiten observar la acción de categorización y posterior selección desde la fórmula propuesta [esquemas cognitivos de los agentes+contextos de acción presente = prácticas observables].

Este enfoque permite una metodología apropiada para observar los procesos de exclusión categorial desde una perspectiva relacional centrada en el análisis meso social puesto que: nos permite acceder al marco referencial que utilizan los agentes de selección en la justificación de sus clasificaciones sociales y en torno a categorías concretas; así como, estudiar el valor que otorgan a éstas en situaciones específicas a través de las justificaciones en contextos sociales determinados. De esta forma, en las prácticas cotidianas, de interacción con otros, las distinciones sociales que determinan las fronteras de acceso pueden constituirse en torno a distinciones que no necesariamente constituyen convenciones formales, definidas en los criterios de acceso, sino que se establecen como sistemas establecidos de distinción que son considerados naturales o normales. Y, no tienen por qué responder necesariamente a concepciones articuladas de los actores (Mac-Clure y Barozet, 2012).

### *10.3.2. Aplicación de los juegos de clasificación. Técnicas originales*

Las técnicas originales de Boltanski y Thevenot (1983) consistieron en la realización de sesiones grupales en torno a quince personas en las que se desarrollaron tres ejercicios. Los dos primeros eran para observar el grado de influencia de los esfuerzos de representación de la realidad



laboral a través de dichas clasificaciones, emprendido por ciertos agentes sociales como sindicatos y patronal. Y, el último ejercicio tenía como fin comprobar el grado de influencia de dicho conocimiento en la capacidad de identificar identidades sociales.

En el primer ejercicio, se pedía a los participantes construir nomenclaturas socio-profesionales a través de la información contenida en una baraja de sesenta y cinco naipes con información de personas reales sobre su categoría ocupacional, nivel de estudios, sexo, edad, etc. La selección de los sesenta y cinco naipes pretende ser una muestra representativa de la realidad socio-profesional. Los participantes pueden realizar tantos montones como consideren.

Para la elaboración de estas nomenclaturas, este primer ejercicio se dividió a su vez en tres partes: **primero**, se les pedía a los participantes clasificar a las personas representadas en los naipes, de acuerdo a los criterios que ellos considerasen oportunos.<sup>114</sup> Los participantes pueden realizar tantos cambios como consideren oportunos. **En una segunda etapa**, se les pide que asignen una nomenclatura a los distintos montones que han realizado, lo que les conduce a revisar las clasificaciones, a fin de comprobar su coherencia (Boltanski y Thevenot, 1983: 639). Este ejercicio permitió acceder a la relación que efectúan los agentes entre el nombre de la categoría, su definición y la población de individuos que la constituyen; **por último**, se les pide que escojan la carta que mejor representa a cada grupo, es decir: cuales son los aspectos más relevantes sin tener que recurrir a un nombre o una etiqueta. Esto les permitió a los investigadores acceder no solo a las distintas representaciones del mundo social de los participantes, sino a la imagen que mejor representa para ellos dichas divisiones. Esta imagen es el resultado de un esfuerzo colectivo de representación social cuyas propiedades están insertas en dicha imagen.

En el segundo ejercicio, se les pidió a los participantes producir tres ejemplos típicos de cuadros directivos de empresas y de trabajadores manuales y decir cuál era su trabajo, su edad, su sexo, sus nivel de estudios, sus ingresos mensuales, el nombre y tamaño de la empresa donde trabajan, dónde viven y que tipo de coche tienen. El objetivo era observar la capacidad de los individuos en generar formas sociales que se ajusten a las clasificaciones. Aunque se pudo observar que cada categoría analizada tenía una estructura interna, ésta es producto de un proceso de representación histórica por parte del grupo, que representa un posicionamiento diferenciado en la estructura social.

---

114 Para la elaboración de esta clasificación, se dividió a los participantes en grupos de dos. El objetivo de hacerlo en grupo era fomentar la discusión entre ellos y fomentar la elaboración de un discurso en torno a las justificaciones y criterios utilizados en las clasificaciones, el cual es registrado por medio de su grabación.

El último ejercicio que se propuso a los participantes -y quizás el que mayor atención ha recibido-, fue el juego de “la persona misteriosa”, consistente en averiguar la identidad socio-profesional de una persona real -no presente en la sesión- que ha proporcionado respuestas a diversas cuestiones a través de un cuestionario.<sup>115</sup> Una de las características de los jugadores es que no utilizan la información de forma racional instrumental sino que utilizan la información de las primeras preguntas para crearse una imagen de la persona, de acuerdo a sus marcos referenciales y que la información posterior la reinterpretan en función de la misma. Una de las conclusiones más relevantes es que la posición social de los individuos no está representada únicamente por su nivel formativo, sino a través de otras características secundarias, que los participantes utilizan para pensar la sociedad, y sobre ellas construyen una imagen y atribuyen una posición a la personas misteriosa.

Los autores, al relacionar los datos obtenidos en los dos primeros ejercicios con el último, concluyen que no hay ninguna razón para pensar que el sistema de clasificación estatal es un instrumento operativo en la identificación social, ya que la capacidad de reconstruir nomenclaturas genéricas -la cual está más presente en aquellas personas con un mayor conocimiento del mundo social- no está relacionada con la capacidad de descubrir las ocupaciones de las personas misteriosas. Por lo tanto, se confirma la hipótesis de que la capacidad de identificación de las personas no depende del conocimiento sobre el mundo social sino más bien de la capacidad de los agentes para movilizar y utilizar signos particulares de la identidad social.

Para nuestro estudio, lo que más nos interesa de estas investigaciones es que los participantes, en sus prácticas y representaciones sociales, utilizaban distinciones convencionalizadas que eran producto de un esfuerzo de representación de actores con capacidad para crear imaginarios. Pero, éstas adquirían connotaciones y límites diferenciados. Y, se producía un proceso de resignificación en función de la posición ocupada en la estructura social. Con ello, los autores, demuestran que las categorías mentales que las personas utilizan para pensar la sociedad son producto de la historia y la formación de un grupo que ocupa una determinada posición en la estructura social. Por ejemplo, los desempleados estaban dispuestos a mostrar que estaban familiarizados con las definiciones dominantes pero que no las aceptaban. Demostraban que las

<sup>115</sup> Los participantes disponen de un dinero ficticio -en este caso disponían de 100 francos- y con ellos podían comprar respuestas sobre la persona, las cuales tenían una estructura diferencial de precios, que van desde un franco a cuarenta. Aquellas respuestas relacionadas directamente con la ocupación, como puede ser el nivel de estudios, cuestan cuarenta francos, mientras que respuestas de carácter personal, como el estado civil o el tipo de coche cuestan un franco. Las respuestas se ven individualmente, cuando un jugador cree saber la solución la escribe en un papel y se la entrega al moderador, gana aquella persona que descubra la identidad de la persona misteriosa con el menor coste posible. La estructura de precios intenta sancionar aquellas estrategias centradas en descubrir la identidad de las personas en función de categorías oficiales, centrándose en características secundarias.

respuestas representan la relación entre la posición social y la representación dominante de la categoría.

El estudio desarrollado en Chile, en una primera fase, tenía como objetivo observar los mecanismos a través de los cuales se justifica la desigualdad en Chile. Se centró exclusivamente en los juegos de clasificación, en los cuales, los participantes tenían que situar a las personas reflejadas en las cartas de acuerdo a la posición que ocupaban en la estructura social en función de sus atributos categoriales. Esta forma de concebir los juegos de clasificación se ajusta a nuestra concepción de la configuración social. Pero nosotros, para la consecución de nuestros objetivos, desarrollaremos las sesiones en torno a dos ejercicios articulados en torno a los juegos de clasificación. Si bien, como expondremos a continuación, nos hemos visto obligados a introducir cambios. Ello se ha debido tanto a nuestro objeto de estudio y selección de casos, como a la forma en la que los actores construyen sus marcos cognitivos.

Si bien, antes de señalar los cambios introducidos, hemos de exponer las adaptaciones que en el marco de investigación “Proyecto desigualdades: tendencias y procesos emergentes en la estratificación social”, en su primera fase del proyecto hicieron de la técnica de investigación. Los cambios más significativos que introdujeron son:

a) Los equipos no se efectúan por parejas, sino que se realizan de tres en tres, para así estimular el debate, evitando por parte del moderador la anulación de los puntos de vista de alguno de los participantes;

b) Los ejes discursivos a través de los cuales se formaron los grupos fue la escala de estratificación EGP de Erikson, Goldthorpe y Portocarrero;

c) el tamaño del grupo atiende más a las características de un grupo de discusión reduciendo el tamaño del grupo a seis;

d) en la elaboración de los naipes, se utilizaron fotografías y no solamente información a fin de facilitar la identificación;

e) Introducen una entrevista final posterior a la realización del juego, a fin de explorar los puntos de vista personales desencadenados por el juego, así como sus puntos de vista sobre la justicia social. Esta entrevista se realiza a fin de acceder a las connotaciones de las clasificaciones realizadas, ya que si bien la realización de las clasificaciones se realizaban en grupos de tres personas a fin establecer un marco de interacción que posibilite la elaboración de un discurso social, el resto de la sesión se articula en torno a seis personas en las que prima la elaboración de un discurso no *autoreferido* (Ruiz Ruiz, 2012).<sup>116</sup>

---

116 Soledad Murillo y Luis Mena (2007: 63-64), introducen la diferencia entre “denotación” y connotación” como elemento analítico que nos sirve para distinguir desde dónde hablan los sujetos, si mantienen una distancia con

### *10.3.3. Diseño: Propuesta para el estudio de la formación y mantenimiento de las fronteras sociales*

En este apartado se desarrollarán los aspectos técnicos de nuestro diseño, a fin de hacerlo operativo para la consecución de nuestros objetivos. Con este propósito, introducimos una serie de cambios respecto de las propuestas originales, así como de los desarrollos posteriores que nos permitan comprender los procesos de estratificación dentro de las empresas desde un nivel meso social.<sup>117</sup> Esto nos permitirá obtener los datos adecuados para dar respuesta a nuestras preguntas sobre los procesos de estructuración de la desigualdad y exclusión social categorial dentro de la empresa.

La construcción de esta técnica de acuerdo a nuestros objetivos se fundamentan en el marco interpretativo desarrollado a través del cual tenemos que: distinguir entre distintos posicionamientos dentro de la empres y el establecimiento de pares categoriales; así como acceder a los marcos referenciales y estrategias de los agentes que determinan la relación entre las características categoriales de las personas y los puestos. Esta doble vertiente, el análisis discursivo y el resultado de los juegos, hace que, el análisis se establezca en dos etapas diferenciadas, no necesariamente cronológicas. Por ello, vamos a exponer primero el diseño de la técnica y la recogida de información y posteriormente mostraremos la forma en la que se han tratado los resultados de los juegos de clasificación.

#### *10.3.3.1. Diseño de los juegos de clasificación adaptados al estudio de las desigualdades categoriales dentro de un ámbito organizativo*

El diseño de nuestra técnica, se llevó a cabo en dos fases que atienden a un cambio en los fundamentos teóricos del juego, tras la realización del primer grupo piloto. Antes de exponer el primer y el segundo diseño, vamos a exponer la selección de las cartas sobre la cual se llevó a cabo

---

nuestro objeto de estudio -denotación- o se sienten involucrados al mostrar sus propias experiencias -connotación- . En el primer caso la elaboración del discurso se realiza un uso de significaciones que parecen contar con la fuerza de la “objetividad” ya que participaría de una definición culturalmente dominante del objeto de estudio, de la denotación emergen los enunciados impuestos, los estereotipos de la cultura dominante. La connotación refleja una percepción particular, adoptando una posición más personal respecto de nuestro objeto de investigación. Según Jorge Ruiz (2012), los grupos de discusión, en la que el número de participantes se articula en torno a siete personas, tiende hacia la elaboración de discursos centrados en los estereotipos sociales -denotación- mientras que la articulación de discursos en grupos triangulares, tiende a la combinación de dichos estereotipos con las prácticas y percepciones particulares de los entrevistados -connotación-, teniendo un mayor poder explicativo en el uso de dichos estereotipos.

117 El objetivo de esta técnica no es establecer una relación causal, sino comprender los mecanismos a través de los cuales se estructuran los procesos de estratificación en un nivel meso social.

*los juegos de clasificación.* Ésta no se vio modificada por este cambio en el diseño.

Las clasificaciones se llevaron a cabo a través de sesenta y tres cartas que mostraban una combinación de las categorías objeto de análisis con las cuales los participantes pudiesen realizar distintas combinaciones atendiendo a los criterios de interseccionalidad de las variables. Esto nos permite observar las distinciones sociales desde una óptica multifocal y no limitarnos al análisis del establecimiento de pares categoriales en torno a variables dicotómicas (hombre/mujer). Con el cual se pueden observar múltiples combinaciones así como la vinculación de determinadas categorías.

En un primer momento se contempló la posibilidad de llevar la selección de las fotografías que representasen las categorías en torno al sexo, la edad y la etnia, así como el nivel de estudios a cabo a través del porcentaje que representaban estas categorías dentro de la población activa en función del 2º trimestre de la EPA 2014. Este criterio se estableció por dos razones: la necesidad de presentar a todos los participantes las mismas cartas que puedan servir para establecer una comparación entre los mismos; la segunda razón es que, si bien los agentes de selección no se enfrentan a una variedad tan amplia en sus procesos de selección, el hecho de mostrar todas las categorías objeto de análisis, puede mostrarnos un vínculo entre categorías en el marco cognitivo de los agentes que, no se detecta en el análisis estadístico. Un ejemplo de esta última razón es el que nos proporcionan determinados sectores, como aquellos pertenecientes a la rama de reproducción, como pueden ser las ONGs. En un análisis estadístico nos pueden llevar a conclusiones erróneas, como que, existe un par categorial en torno al género, a través del cual las mujeres tienen mayores ventajas comparativas en el acceso. Aquí nos encontramos ante una disyuntiva en la explicación, o aceptamos las explicaciones centradas en lo que Tilly (1995) nombró como procesos comparativos individualizadores, consistentes en comparar la realidad objetiva que nos muestra un mayor acceso de las mujeres en estos sectores, es decir explicaciones *autodeterminada*, como las explicaciones puramente culturalistas, centradas en el *esencialismo de género*, de Charles y Grusky (2004), o intentamos objetivar las relaciones y los mecanismos a través del cual se crea el par categorial que, nos indica que el mayor acceso de las mujeres es consecuencia de la orientación profesional de quienes pretenden la inserción pero no existe realmente una frontera en su acceso.<sup>118</sup>

Este criterio de representatividad, sin embargo, ha servido únicamente de orientación ya que el número reducido de cartas, 63, así como la agrupación de categorías educativas por parte de la clasificación «CNED-2014» que no nos deja distinguir entre estudios superiores universitarios y profesionales, nos ha llevado a introducir algunos cambios en el número de cartas que representan las distintas categorías. Esta modificación es coherente con las dos razones expuestas (la utilización

---

118 Se trata de un intento de objetivación, ya que como hemos comentado, no constituye una realidad fáctica.

de las mismas cartas a fin de hacer los grupos comparables y mostrar una variedad lo suficientemente amplia), además nos permite otorgar una mayor representatividad a determinadas categorías poco representadas en la población activa, como mujeres mayores con estudios universitarios, pudiendo contemplar un mayor número de interseccionalidades categoriales. De esta forma se ha calculado la tabla 10.1, que muestra el número teórico de cartas que tiene que representar cada categoría objeto de análisis, el cual se ha calculado multiplicando la proporción que representa cada categoría en la población activa, excluyendo a los mayores de 65 años, por 63.

Tabla 10.1 Número teórico de cartas que representa cada categoría.

		Primaria	Secundaria 1ª	Secundaria 2ª	Universitaria
Jóvenes	Hombres	1,61	2,54	2,34	1,48
	Mujeres	1,06	2,04	2,44	2,04
Adultos	Hombres	1,09	3,49	2,47	3,97
	Mujeres	0,9	2,83	2,62	5,2
Mayores	Hombres	3,59	4,38	2,89	1,26
	Mujeres	4,29	4,64	3,1	0,73

Fuente: EPA 2ªT. 2014: Elaboración propia

Por otra parte, no se han utilizado las mismas categorías en las cartas, ya que la agrupación de secundaria primera etapa y secundaria segunda etapa no representan categorías educativas en la concepción de los agentes de selección, ni de los ciudadanos *legos*, por ello se ha utilizado la clasificación de: primaria; secundaria, donde incluimos tanto el título de secundaria obligatoria ESO, como bachillerato; Formación Profesional, donde se ha agrupado tanto grados medios como superiores a fin de no establecer más distinciones que haría poco operativo el juego de clasificación; y formación universitaria. El número de cartas que representan estas categorías se muestra en la tabla 10.2. Estos cambios en la forma de establecer las categorías formativas hace que los resultados obtenidos no sean estrictamente comparables a los resultados mostrados en el capítulo 4. Pero lo que nos interesa, como hemos argumentado, es centrarnos en los mecanismos a través de los cuales se construyen las categorías. Para ello las distinciones finalmente establecidas son más operativas que las distinciones teóricas de la clasificación CNED-2014. De la misma forma, la etnia se ha tenido en cuenta introduciendo fotografías con cartas de personas con rasgos fenotípicos tanto de población gitana, árabe y latinoamericana. Si bien, dado que un número excesivo de categorías en 63 cartas complicaría el análisis del resultado de los juegos, estas categorías solo se contemplarán en el análisis discursivo, en cuanto focalizan el discurso en la variable étnica. La elección de eliminar esta variable del resultado de los juegos se debe a que constituyen un número muy reducido dentro del total de cartas dado que en el caso tanto de León como de Castilla y León, la

proporción de inmigrantes es más pequeña que en otras provincias y comunidades, como Madrid.<sup>119</sup>

Tabla 10.2: Número de cartas establecido.

		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	
Jóvenes	Hombres	2	4	1	2	
	Mujeres	2	0	4	2	
Adultos	Hombres	2	2	2	4	
	Mujeres	1	2	2	3	
Mayores	Hombres	5	3	3	3	
	Mujeres	5	2	4	3	

Fuente: Elaboración propia

Por otra parte, dada la dificultad de acceder a la población objeto de estudio -agentes de selección-, la dificultad de juntar a los participantes en un mismo espacio físico y los recursos disponibles, nos obligó a llevar a cabo esta técnica mediante la realización de entrevistas individuales a agentes de selección, por ello se optó por la realización de cinco grupos triangulares y ocho entrevistas. Las entrevistas, a fin de guardar la máxima coherencia con los planteamientos originales y guardar la relación entre focalidad y autorreferencialidad que nos permitiese pasar de los estereotipos a la utilización de la categorías en contextos específicos, se articularon concibiendo las mismas a través de la metodología propia de las entrevistas focalizadas. A continuación explicaremos el diseño original, después las dificultades que planteaba y finalmente las modificaciones introducidas.

#### 10.3.3.1.1. Primer Diseño

La distinción entre puestos dentro de la empresa, de acuerdo a nuestro marco teórico, no lo contemplamos como hace Tilly, en dos momentos diferenciados, sino que la construcción de los mismos, depende en gran medida de la construcción previa de categorías sociales. El orden de los juegos originales de Boltanski y Thévenot nos permite ser coherentes con esta concepción al perder a los participantes, primero, que realizasen la clasificación de las cartas y, posteriormente, que se les asigne un puesto en la estructura sociocupacional de la empresa, visibilizando de esta forma la configuración social concreta. A continuación, exponemos cómo se estructuró el primer diseño.

**Ejercicios:** La primera sesión se articuló a través de dos ejercicios interrelacionados entre sí. El

<sup>119</sup> El porcentaje de extranjeros no equivale al porcentaje de personas pertenecientes a una minoría étnica, pero dado que la EPA no contempla esta variable, la hemos escogido como criterio comparativo de la diversidad étnica en los territorios.

primer ejercicio es una adaptación de los “juegos de clasificación” a través de una baraja de naipes, con este ejercicio se pretende acceder a las representaciones sociales que estructuran las categorías mentales que utilizan los agentes para pensar la sociedad. El segundo ejercicio consiste en la selección de candidatos a ocupaciones concretas, de acuerdo con cada campo de actividad -definidas por los propios participantes- sobre las clasificaciones realizadas en el primer ejercicio. La combinación de estos dos ejercicios nos permite acceder no sólo a la representación de las categorías en los distintos contextos empresariales sino también acceder al uso que se realiza de dichas representaciones dentro de la organización.

- *Primer ejercicio*: supone una adaptación del «*juego de clasificación*» a nuestra realidad de estudio, si bien sus contenidos no varían sustancialmente, como veremos, si lo hace la articulación del grupo. Con este ejercicio pretendemos acceder a las representaciones de las categorías sociales de los agentes dentro de cada organización social específica y las disposiciones atribuidas a cada categoría. De la misma forma que en la propuesta de Boltanski y Thevenot, este juego se divide en tres fases. La primera, donde los participantes realizan la clasificación de los naipes de acuerdo a sus propios criterios; la segunda donde tienen que consensuar un nombre para cada montón; y una tercera, donde tienen que elegir la carta que mejor representa la nomenclatura creada.

*¿Qué se quiere observar?*: Lo que se pretende es acceder a la representación de las categorías sociales por parte de los agentes de la selección en las distintas ramas de actividad, y ver cómo éstas son utilizadas para el establecimiento de límites entre las mismas, a través de las divisiones sociales que ellos consideren socialmente significativas, por las que se dibujarán fronteras sociales, tanto materiales como simbólicas. La discusión grupal para consensuar los límites a través de los cuales se efectúan las divisiones nos proporcionará información acerca de las disposiciones atribuidas a cada categoría, así como a una combinación de éstas. Se observa tanto el discurso establecido por los agentes de selección como la propia clasificación realizada

*¿Qué se mide?*: El número de clasificaciones realizadas, así como su contenido nos proporcionará un indicador a través del cual se construyen los límites categoriales. El grado de diversidad dentro de dichos límites, el análisis de las justificaciones y la comparación entre los distintos grupos nos proporcionará información acerca de los marcos cognitivos que utilizan los agentes para realizar las clasificaciones. Si se utilizasen los mismos criterios, llegando a la construcción de grupos similares en función de las distintas ramas de actividad, querría decir que las convenciones sociales utilizadas



en la construcción de fronteras sociales están fuertemente sedimentadas en la sociedad y que no se produce una redefinición de las mismas dentro de las empresas.

La nomenclatura construida para cada clasificación nos proporcionará información acerca de las convenciones que utilizan los agentes para designar los grupos construidos a partir de las distinciones socialmente significativas que estructuran su marco cognitivo, así como la distinta significación atribuida a una misma convención.

La elección de una determinada carta como representante del grupo nos proporcionará información acerca de cuáles son las representaciones sociales que han tenido una mayor influencia en las distintas actividades.

- *Segundo ejercicio*: con el fin de determinar cómo influyen dichas categorías en la selección, diseñamos el segundo ejercicio. Con éste pretendemos acceder al uso diferenciado de las representaciones de las categorías sociales en función de los recursos -puestos- de la empresa y los agentes que pretenden la inserción. Para ello, proponemos un ejercicio titulado «*encuentra a los candidatos*», con el que pretendemos acceder a la justificación por parte de los agentes de la selección en la adecuación de un candidato u otro a distintos puestos dentro de la organización, en función de las distinciones socialmente significativas construidas en el primer ejercicio.

Esto supone invertir el proceso de observación, ya que en el juego del personaje desconocido, había que inferir su posición en la estructura social, a partir de las características que presentaba el individuo, mientras que en este ejercicio, lo que se pretende es inferir que individuos, en función de sus características, son más adecuado para un puesto social u otro. En el primer ejercicio se trata a las categorías como variables dependientes, mientras que en el segundo como independientes.<sup>120</sup> Esto posibilita una confirmación teórica de nuestras hipótesis: las convenciones sociales adquieren distinta significación en función de la configuración donde actúan. Este ejercicio se divide a su vez en dos fases:

Primero se les pide a los participantes que proporcionen ejemplos de puestos laborales dentro de su ámbito de actividad con el fin de llegar a un consenso sobre las posiciones existentes en cada empresa. Esto no tiene como objetivo llegar a una representación de la realidad laboral en sí misma, sino de acceder a la representación por parte de los participantes de la realidad laboral percibida, sobre la cual se plantean los juegos de selección de acuerdo a cada ámbito de actividad

---

<sup>120</sup> Si bien tratamos las categorías como independientes, se mantiene la perspectiva constructivista de las categorías, ya que cada carta representa un conjunto de las mismas, por medio de las cuales los participantes contruyen las distinciones que influyen en los procesos de clasificación.

-desconocido por parte del investigador-. Esta primera fase tiene como objetivo acceder a la estructuración mental de la jerarquía ocupacional. Así, en una segunda etapa, se podrán plantear los criterios de selección tanto a los puestos definidos, como a las diferencias en función del contrato dentro de estos puestos que determinara el posicionamiento dentro de nuestro eje de inclusión/exclusión.

Esta parte se contempló suprimirla proporcionando a los participantes los puestos laborales por dos motivos: mejorar la comparabilidad entre grupos, y por otra parte, dada la dificultad de acceder a la población de estudio y el tiempo dispuesto a dedicarnos, acortar el tiempo de las sesiones, centrándonos en la propia clasificación. Pero, debido al carácter exploratorio de este estudio, nos pareció más interesante que fuesen los propios participantes quienes definiesen los grupos. Esto, aunque supone un mayor trabajo de recodificación de los datos, nos proporcionaba una mejor comprensión de la selección de acuerdo con sus propios criterios y nos permitía observar si la construcción de los mismos dependía de las clasificaciones de los actores previamente realizadas. Si bien, esto supone otorgar una menor importancia en las sesiones a la selección propiamente dicha, que era un aspecto fundamental de nuestro marco teórico.

La segunda etapa de este juego, a la vez dividida en dos fases, se trata de que los participantes seleccionen para cada puesto definido a aquellas personas que mejor se adecuen a los mismos sobre la clasificación efectuada en el primer ejercicio. En una segunda fase se introducen nuevas indicaciones en las que los participantes tienen que definir qué contratos harían los actores seleccionados eligiendo entre contratos de duración indefinida, otros de duración temporal y entre estos la mitad son de jornada parcial, (se excluiría la situación de duración indefinida con jornada parcial a fin de hacer más sencillo el juego tanto para una mayor comodidad de los participantes como para una mayor facilidad interpretativa).

*Qué se quiere observar:*

- La influencia de la construcción de las clasificaciones realizadas por parte de los agentes de acuerdo a las divisiones socialmente significativas que estructuran sus categorías mentales en el proceso de selección de nuevos agentes a determinados puestos organizativos.

*Qué se mide:*

- La vinculación de las distintas categorías con los puestos. Esto proporciona una vinculación entre el establecimiento de pares categoriales con otras configuraciones básicas, como jerarquías, triadas,

etc.

- El perfil del candidato que mejor se adecue a cada posición definida, y su comparación con los representantes de los montones del primer ejercicio.
- Los discursos justificativos.

Para la consecución del tercer objetivo específico, fue necesario analizar la capacidad de los agentes que ocupan un determinada posición laboral para redefinir dicho puesto de acuerdo a sus propias características, tenemos dos posibilidades: observar la definición que realizan los agentes de la selección y las disposiciones atribuidas a éste a fin de observar si coincide con la representación dominante de acuerdo a las características de quienes lo ocupan; o bien, realizar grupos con los trabajadores tanto que representan las posiciones dominantes como aquellos que no y comparar la articulación de dicho discurso con la de los agentes de selección. En esta investigación optamos por la primera opción, principalmente porque, aunque se intentó contar con la colaboración de sindicatos, ésta no fue posible. Por otra parte, la representación que realizan de las distintas categorías los agentes de selección nos proporciona una visión amplia de las lógicas a través de las cuales se construyen las distinciones sociales y, también los procesos de categorización, de acuerdo al esquema de Wiewiorka. Si bien dejamos abierta la posibilidad a la realización de la segunda opción en futuras investigaciones.

La vinculación y análisis de estos dos ejercicios nos permite estudiar la formación de configuraciones sociales concretas. No solo accedemos a los marcos cognitivos socialmente construidos que lleva a la construcción de pares categoriales, sino que estos, en cuanto divisiones sociales significativas sirven para el establecimiento de un vínculo entre dos posiciones (dentro de la empresa), articulando un orden que determina tanto la membresía, como el posicionamiento dentro de la misma, y, presumiblemente, adopta distintas significaciones en cada empresa en función del tipo de actividad, como puede interpretarse, pero no confirmarse, del análisis estadístico realizado en los capítulos 5 y 6.

#### *10.3.3.1.2. Segundo diseño: cambios en las técnicas de análisis*

La realización de esta técnica, *El juego de clasificación*, sin embargo, no ha funcionado en todos los grupos, y su primera aplicación, nos obligó a introducir una serie de cambios a fin de mejorar la misma. El primer grupo (G-1), con el que se llevó a cabo esta técnica, estaba compuesto por tres empresarios, dos del sector de los *prefabricados de hormigón* y uno de un *taller de piezas*

*metálicas*, así mismo se trataba de dos mujeres y un hombre, todos con edades comprendidas entre los cuarenta y los cincuenta años. En este grupo no se produjo una implicación fuerte con el objeto de estudio y se complicó en un primer momento articular un discurso grupal. De modo que se dejó sin realizar el ejercicio de clasificación ya que existían fuertes barreras defensivas por parte de los participantes, en concreto de uno de ellos, el hombre, principalmente por dos razones:

La primera razón es la composición del grupo, dos mujeres y un hombre. El hombre se muestra incómodo, lo cual lo deja claro en la presentación "*Empezamos por los chicos, ya que estamos en minoría...*". Por otra parte se marcó una clara jerarquía en el peso de las opiniones del grupo, este hecho se refleja cuando se les pide a los/as participantes que indiquen los puestos que componen sus empresas, una de las participantes alude a esta cuestión "*escribe tú que eres el hombre*". Este hecho nos obligó a controlar la heterogeneidad dentro del grupo, ya que si bien ésta puede ser positiva, ya que implica un mayor debate, esto no se produce si dicha heterogeneidad está jerarquizada.

La segunda razón y la que más implicaciones metodológicas tiene se debe a la propia construcción de la técnica. El primer diseño se elaboró a partir de los supuestos teóricos desarrollados por Oscar Mac-Clure y Emmanuelle Barozet (2012) en el marco del Proyecto Desigualdades. Éstos pretendían, a partir de la formulación original de Boltanski y Thévenot, acceder a los marcos cognitivos que utilizan los actores para pensar la sociedad y clasificar a las personas. Éstos son los marcos cognitivos que después utilizan en determinados contextos sociales. Pero ello implica una concepción de los actores como una unicidad, como si los marcos cognitivos utilizados para pensar la sociedad tuviesen una coherencia en todos los ámbitos en los que son aplicados, utilizando los mismos esquemas para toda situación social. En contraposición, nos dimos cuenta que el actor, no sólo construye su identidad en el marco de un determinado contexto, sino también los esquemas cognitivos que utiliza para pensar la sociedad depende del marco contextual, como ya hemos visto a partir de la propuesta de Lahire (2004). En este sentido, se aludió en repetidas ocasiones que la selección no podía realizarse si no había un fin, "*si tuviésemos alguna expectativa de para qué es el grupo*", hecho que mostró una gran aprobación por parte del resto de participantes.

Esto implica un cambio en la propuesta metodológica de Mac-Clure y Bozaret, y es que primero hemos de contextualizar la situación sobre la que se realizará la clasificación. Si bien el juego de Boltanski y Thévenot, se desarrolla en la década de los ochenta, la consolidación de un nuevo modelo social en el cual las categorías sociocupacionales así como otras identidades han visto descender su peso en los procesos de individualización nos sitúa ante actores plurales que no

utilizan los mismos criterios para pensar la sociedad. Y, nos sitúa ante un prisma social donde en cada uno de sus planos, se utilizan distintos mapas cognitivos. De la misma forma, quizás en la sociedad chilena el concepto de «personaje social» todavía no ha sufrido una crisis similar a la sufrida en la sociedad europea, o bien en su investigación, al buscar una muestra que agrupase a sectores no tan específicos, como agentes de selección de un determinado sector de actividad, fueron capaces de pensar los distintos lados del prisma social, en un solo plano.

De esta forma, nos vimos obligados a introducir ciertos cambios e invertir el proceso. En vez de empezar con el juego de clasificación que, en un segundo momento nos sirviese para desarrollar el juego titulado «encuentra a los candidatos» (cuyo objetivo era observar como los diferentes mapas sociales que los participantes utilizaban para pensar la sociedad funcionaban en distintos contextos sociales y determinaban la estructura de la empresa), empezamos contextualizando los elementos a través de los cuales se iba a realizar la selección. Esta contextualización, que se lleva a cabo a través de lo que podemos denominar «Ejercicio de contextualización», es la que nos servirá para plantear los criterios a través de los cuales desarrollar el juego de clasificación. Esto supuso la eliminación del juego «encuentra a los candidatos». Esta contextualización se llevó a cabo a través de dos instrucciones a los participantes. La primera se trata de una pregunta *¿si tuvieseis que definirme el sector de actividad al que se dedican vuestras tres empresas que nombre le pondríais?* Con esta pregunta se pretenden conseguir dos objetivos: el primero es que, para llegar a un consenso, los participantes establecen un debate acerca de los principales elementos que definen la productividad dentro de sus empresa, accediendo por tanto al trabajo socialmente valorado y al modo de desarrollo que utilizan sus empresas. En caso de no establecerse dicho debate, se introduce por parte del moderador (si bien funcionó en todos los grupos y entrevistas individuales); el segundo objetivo, atiende a un criterio metodológico. Los grupos se establecieron utilizando los criterios metodológicos, no de un grupo de discusión -donde se espera que, al tratarse de en torno a siete participantes, el grupo se va consolidando a lo largo de la sesión-, sino a los criterios de un grupo triangular, donde el menor número de participantes pone en peligro la consolidación de un grupo y es necesario desde un primer momento resaltar aquellos elementos que cohesionan el mismo (Ruiz Ruiz, 2012). Con la segunda especificación, se pretende llegar a un consenso sobre la estructura posicional de las empresas, sobre la cual llevar a cabo los procesos de clasificación,<sup>121</sup> la cual es la siguiente: “*De lo que se trata es de que defináis la estructura, los tipos de puestos que se*

---

121 Como ya hemos señalado, en nuestra investigación prima más la validez interna que la validez externa, y el grupo triangular, así como en las entrevistas, el hecho de introducir un elemento a través del cual focalizar el discurso, nos proporciona, tanto una apertura discursiva, como un elemento de autorreferencialidad, que lo distinguen de los experimentos propios de laboratorio.

*desempeñan dentro de este sector. Para ello os dejo estos pos-it a fin de que en cada uno de ellos el pongáis el nombre de un puesto y lo distribuyáis sobre la mesa en función del lugar que ocupan dentro de la empresa, teniendo en cuenta que pueden situarse más arriba, más abajo o a la par”* (el conjunto de especificaciones a través de las cuales se desarrollaron las sesiones y que utilizo el moderador, pueden verse en el anexo 2).

Este primer juego, el ejercicio de contextualización, es el que nos sirve para desarrollar el propio «*juego de clasificación*». Éste se modifica dado que ahora se trata de llevar a cabo una clasificación de las cartas de acuerdo a los criterios de distinción relevantes en un marco contextualizado y para posiciones concretas. De esta forma, abandonamos la pretensión de acceder previamente a los marcos cognitivos que los agentes utilizan para pensar la sociedad ya que este necesita estar contextualizado. En el marco de los actuales modelos sociales, y los procesos de individualización y subjetivación, consideramos la pretensión de acceder a un único marco cognitivo que guía las prácticas de los actores en distintas organizaciones y grupos sociales, analíticamente ineficaz. De esta forma, este segundo ejercicio se introduce de la siguiente forma: *En estos puestos se desarrollan distintas funciones, que exigen distintas habilidades. En función de estos puestos, ¿cómo clasificaríais, cómo agruparíais a estas personas?, contando solamente con la información contenida en la carta. Se trata de que los agrupéis en montones, cada montón puede tener las cartas que consideréis.* El juego se sigue dividiendo en las tres fases antes señaladas: la primera, donde se realiza la clasificación de las cartas de acuerdo a los criterios que consideran relevantes; la segunda donde hay que consensuar un nombre. Si bien esta segunda fase, puede que no nos introduzca muchos cambios, otorgándole el nombre del puesto, en ocasiones sirve para una reflexión por parte de los mismos, en torno a las categorías que han seleccionado y de las cuales no han sido plenamente conscientes en el desarrollo del juego. Por otra parte, también sirve para que, dentro de un mismo puesto, establezcan distinciones internas, en función de las categorías seleccionadas;<sup>122</sup> Asimismo, se mantiene la tercera fase, donde los participantes tienen que elegir la carta que mejor representa el puesto.

---

122 De esta forma, cuando dentro de un mismo puesto laboral, previamente definido, observamos que, se establecen diferencias por medio de las cuales actores que potencialmente pueden ocupar dicha posición, reciben recursos sociales diferenciados, desde una definición del puesto como aquel que otorga unos determinados recursos, tanto materiales como inmateriales, no podemos decir que dichos actores ocupen la misma posición dentro de la empresa, existiendo una jerarquía intraposicional vinculada por un par categorial. Tampoco cuando dentro de un mismo puesto se establecen diferencias marcadas en las funciones, aunque los agentes de selección sitúen en la misma posición.

La eliminación del juego *encuentra al candidato*, supuso la eliminación de las indicaciones a través de las cuales los participantes tenían que indicar que tipo de contrato realizarían a las personas seleccionadas para cada puesto. La incorporación de estas indicaciones era fácil de introducir en este segundo diseño, pero se optó por eliminarla, ya que este ejercicio estaba muy marcado por la desabilidad social y articulaba un discurso en torno a las convenciones sociales empresariales, incluso dentro de las ONG, por medio del cual no establecían diferencias. De esta forma, se optó por introducir nuevas indicaciones que, solamente nos proporciona un acceso al análisis discursivo, de la siguiente forma: *Teniendo en cuenta que en una empresa existen diversas formas de contratación: fijo, temporal, contratos en prácticas, jornada completa, parcial, etc. ¿depende este contrato de la clasificación realizada?* Estas indicaciones provoca una discusión acerca de las condiciones para llevar a cabo un contrato temporal o indefinido, en el cual, si bien se establecieron criterios categoriales, estos, normalmente no se realizaron de forma explícita, ya que como argumentamos con anterioridad, los criterios a través de los cuales se establecen las mayores distinciones sociales son aquellos que se revisten de objetividad.

La primera propuesta, se elaboró principalmente atendiendo al supuesto teórico por medio del cual tratábamos en un mismo plano analítico las formas de división categorial, internas a la empresa y las externas a las misma, observando como las distinciones sociales significativas condicionaban la estructura posicional de la empresa. Esta construcción se realizó sin atender a la concepción de los *sujetos plurales*, presente en esta segunda propuesta, que nos obliga a invertir el proceso, definiendo previamente la estructura posicional. Sin embargo, esto no supone eliminar esta concepción en el análisis, y de hecho, permite ponerla a prueba, pues como veremos en los siguientes capítulos, la definición de la estructura posicional, se ve modificada, ante la inserción de los actores representados en las cartas, obligando a los participantes a modificar ciertos puestos definidos ante la variedad categorial introducida, que supone una redefinición intersubjetiva de los puestos. Por otra parte, nos ha permitido observar como el establecimiento de pares categoriales, depende de los elementos que, definen la productividad dentro de la empresa, como de las relaciones previas, donde, aunque no analizamos el discurso de las categorías objeto de análisis, observamos como las distintas lógicas en la construcción de las diferencias, otorgan distintas capacidades en la definición tanto de los puestos como de las categorías en sí, y cómo esto se ve influido por la inconsistencia posicional percibida.

### *10.3.3.1.3 Composición de los grupos: grupos triangulares*

Las técnicas originales, como ya hemos comentado, fueron diseñadas siguiendo una metodología experimental con la cual no se intenta solamente se intentaba cuantificar las respuestas de los participantes a fin de poder llevar a cabo un tratamiento estadístico sino que se trataba de acceder a un discurso justificativo de las decisiones elaboradas grupalmente, más próximo a un grupo de discusión. Esta concepción era especialmente apropiada para sus objetivos, ya que supone la elaboración de un encuentro experimental que simula el encuentro lúdico con un grupo de iguales a través del cual los participantes pueden elaborar un discurso colectivo sobre el objeto de investigación (Mena y Murillo, 2007: 98). De la misma forma, nosotros pretendemos acceder tanto a la representación colectiva de las distintas categorías sociales, pero también al uso que de ellas hacen los agentes de selección dedicados a distintos sectores de actividad. Por ello, el análisis de las prácticas llevadas a cabo por los participantes en el juego, se combina con el análisis de la construcción de un discurso social en torno a dichas prácticas. Se supone que los participantes al hablar, aunque lo hagan sobre sus experiencias personales, no lo hacen a título personal sino que son portavoces de un discurso colectivo (Mena y Murillo, 2007: 32).

El grupo de discusión, así como sus variantes centradas en la articulación de discursos grupales, tienen la ventaja frente a otras técnicas de análisis cualitativo de producción discursiva individual -entrevistas en profundidad, historias de vida- de evocar un grupo de iguales. Esto nos permite obtener una información más reflexiva por parte de los participantes, ya que la confrontación de las opiniones y juicios de los participantes obliga a estos a pensar sus argumentos. Conocemos así todas las dimensiones de nuestro objeto de estudio y se evita la producción de discursos políticamente correcto.

En la medida que no solo pretendemos acceder a la articulación de un argumento compartido que nos proporcione la representación de discursos colectivos, sino, acceder a la articulación tanto de un discurso social como de las prácticas sociales de los agentes de selección en función de los mismos, utilizaremos una variante de los grupos de discusión, los grupos triangulares. Su composición es más pequeña -entre tres y cinco participantes-. Permite articular una dialéctica entre la elaboración de un discurso grupal y experiencias referidas que da lugar a una mayor apertura discursiva. Esta técnica es más adecuada para el análisis del uso de las categorías sociales en contextos concretos. Siguiendo la propuesta de Jorge Ruiz Ruiz (2012), encontramos tres ventajas:

- La apertura discursiva otorga un carácter débil en la articulación grupal del discurso. Eso lejos de ser un inconveniente permite que emerjan las experiencias de referencia sobre terceros ausentes. Y,



proporciona las bases para el estudio de cómo funcionan socialmente los «tópicos», en situaciones concretas.

- Al tratarse de grupos pequeños, proporciona un mayor control por parte del moderador en la emergencia de códigos particulares, dado el grado de especialización del grupo. Esto puede ayudar a aclarar tecnicismos propios del proceso de selección.

- En ciudades como León, donde la red empresarial es más pequeña, es más complicado evitar la ausencia de relaciones previas, pero en los grupos triangulares, dicha ausencia no es imprescindible, si bien es deseable. En los grupos de discusión este requisito está orientado a evitar la discusión sobre la memoria individual, así como evitar complicidades que degraden la dinámica del grupo. En los grupos triangulares, al tratarse de grupos personalizados y no grupos socializados, la articulación de un discurso individual y particular no es problemática. Además, la posible complicidad es fácil de controlar, al tratarse de grupos pequeños.

Así, para Jorge Ruiz, una de las ventajas del uso de grupos triangulares frente a los grupos de discusión es que, mientras la gran utilidad de los grupos de discusión es captar las representaciones colectivas o tópicos sobre una cuestión o tema concreto, la utilidad de los grupos triangulares es analizar el funcionamiento de los tópicos sociales entorno a una cuestión de interés para la investigación.

Con este mismo objetivo, las técnicas desarrolladas por Boltanski y Thévenot, que constaban de unos quince participantes por sesión, buscaron situaciones reales que propiciasen la articulación del discurso de acuerdo a situaciones referidas mediante el juego de “la persona misteriosa”. Mediante este juego se podían articular juicios valorativos sobre personas reales, ya que la misma no se encontraba presente. Esto propició no solo el acceso a la construcción de una nomenclatura socio-profesional, sino reconocer los marcos de identificación social utilizados. Asimismo, la propuesta del grupo de investigación en Chile, que constaba de seis participantes por sesión, buscó esta connotación a través de la realización de entrevistas individuales posteriores. La composición de los grupos, siguiendo la metodología propia de los grupos triangulares, nos permite la objetivación de experiencias de los participantes, especialmente a través de experiencias de terceros ausentes, en la que los participantes no están implicados personalmente, evitándonos buscar esta connotación por otras vías. Así, ante estas ventajas la composición de los grupos han sido de tres participantes en nuestro proyecto.

Si bien, la dificultad para poder llevar a cabo la realización de estos grupos, nos obligó a tomar la decisión de realizar esta técnica de forma individual a través de entrevistas en varias ocasiones. Estas entrevistas se estructuraron siguiendo el mismo diseño que los grupos triangulares. La introducción de elementos a través de los cuales estructurar el discurso en una entrevista, no supone ninguna novedad. Como ya hemos comentado, la realización de entrevistas focalizadas que dan lugar a un discurso autorreferencial han sido desarrolladas por múltiples autores (vid. Merton, Fiske y Kendall, 1998; Valles, 2002). Por otra parte, esta técnica surge en Francia en la década de los ochenta, junto con el desarrollo de los relatos autobiográficos que, con el objetivo de acceder a la construcción de relatos biográficos, utilizaron material de soporte, como fotografías y objetos personales de los propios participantes.

La búsqueda de este discurso autorreferencial, es lo que le permite a Martuccelli (2004), vincular el estudio de la sociología del individuo, con los cambios y factores de estructuración social, a través del concepto de «prueba». La noción de prueba supone una estrategia metodológica para estudiar empíricamente las vinculaciones entre lo individual y lo social de los procesos de individuación. Las pruebas se articulan a partir de dos niveles analíticos: por un lado mediante el análisis discursivo a través de los cuales los individuos dan cuenta de sí mismos; y un segundo nivel que supone una representación analítica que nos sitúa a distancia de las historias concretas, intentando construir herramientas que permitan poner en relación los fenómenos sociales y las experiencias individuales. A partir de estos relatos, los individuos desvelan el conjunto de acontecimientos que determinan los cursos de acción, donde las experiencias individuales son atravesadas por los acontecimientos sociales.

El juego de clasificación por medio del cual accedemos a las representaciones de las categorías sociales pueden entenderse como una prueba que nos permite vincular tanto los cambios sociales como los cursos de acción previos, con los procesos de formación intersubjetiva de significados ayudándonos a explicar los actuales procesos de exclusión social. Pero, en realidad, esta concepción de prueba se diferencia de la concepción de Martuccelli, en el sentido de que éste se refiere a significados concretos que los actores realizan para dar sentido a los actos de su biografía. Nosotros intentamos buscar el significado que los actores dan en entornos controlados y bajo supuestos hipotéticos. Si bien, también perseguimos esta autorreferencialidad que nos permita ver como se vinculan diversos ámbitos de análisis que no se trata tanto del micro-macro, como del meso-macro.

#### 10.3.3.1.4. Casos de estudio

Una vez hemos justificado la pertinencia de la realización de técnicas grupales, así como de entrevistas individuales, hemos de definir la composición de éstos, y las características de los entrevistados. Para ello se ha utilizado un «muestreo estructural». Este tipo de “muestra” es distinta a la muestra estadística.

En esta última como sabemos, el criterio es la representatividad de la población objeto de estudio a partir de la selección de unidades de estudio (individuos) mediante métodos probabilísticos. Es decir todas las unidades de análisis tienen la misma probabilidad de ser incluidas en la muestra.

El muestreo cualitativo es estructural. Es decir, seleccionamos a los individuos a partir de las interacciones sociales que nos parecen más relevantes para nuestro objeto de estudio. Ello obliga a definir las posiciones estructurales que mejor reproducen las relaciones de nuestro objeto de estudio mediante su discurso. Las posiciones que articulan distintos discursos en función de su relación con el objeto de estudio las denominamos «ejes discursivos».

La representatividad en las técnicas cualitativas se fundamenta en la articulación interna de un discurso por parte de una posición estructural. Este posicionamiento estructural viene definido en función de nuestro objeto de estudio y de nuestro conocimiento previo sobre el tema estudiado. Un elevado número de ejes discursivos no es deseable ya que esto complicaría el análisis y oscurecería las diferencias discursivas entre las distintas posiciones. Por ello, para definir los distintos ejes discursivos, nos hemos centrado en las diferencias establecidas dentro de cada campo de actividad empresarial, procurando agrupar aquellas actividades que utilizan fronteras sociales similares para la selección de las personas en función de sus características categoriales en torno a la edad, el sexo, el nivel de estudios y la nacionalidad, que lleva a un posicionamiento diferenciado en nuestro eje inclusión-exclusión laboral.

Como ya argumentamos en el capítulo cuarto, la definición de ejes discursivos, se llevó a cabo mediante el análisis de árboles de segmentación, escogiendo como variable dependiente el IEL, en cada sector de actividad, a través de la clasificación CNAE-2009, utilizada por la EPA. Para nuestra sorpresa, este nos definió la tipología de “ramas de actividad” propuesta por Severino Escolano y Jorge Ortiz (2007), en el que se distinguen tres esferas: esfera de producción, intermediación y reproducción social.

La búsqueda de una contextualización previa también ha implicado cambios en el muestreo, pues el establecimiento de ejes discursivos, se realizaron con el fin, implícito en la primera

propuesta, de realizar grupos triangulares que, homogéneos en cuanto su composición, nos permitiese una heterogeneidad -de sectores- que, avivase la discusión, dentro de una misma rama de actividad. De esta forma, podíamos incluir distintos sectores de actividad. Con la segunda propuesta, y la definición previa de la estructura de la organización, tuvimos que buscar un mayor grado de homogeneidad a fin de llegar al máximo consenso en la definición previa de la estructura posicional de la empresa. Esto obligó a buscar empresas dedicadas a una misma actividad, con la cual definir una estructura tipo.

De los grupos triangulares realizados, tres están dentro de la rama de la producción, y dos en la categoría de la intermediación. Si bien, uno hace referencia a la intermediación de servicios a las empresas, y otro hace referencia a la intermediación de servicio a las personas. De las ocho entrevistas: cuatro corresponden al sector de la reproducción social, tratándose de tres ONG y un centro de formación; tres corresponden al sector de la intermediación de servicio a las personas, en concreto del sector del comercio y de limpieza, si bien dos de estas entrevistas, son de empresas en el que se establece un ambiente fuertemente masculinizado al tratarse de un comercio de chatarra y otros productos de desecho, principalmente coches y el otro de un productos de reformas de baños. También se ha realizado otra entrevista a un empresario dueño de una explotación ganadera, correspondiente a la rama de la producción.

Tabla 10.3: Resumen de la recogida de datos.

	Grupos triangulares	Entrevistas
Producción	3	1
Intermediación	2	3
Reproducción	0	4

Elaboración propia.

Por último me gustaría remarcar que el análisis cualitativo tiene la ventaja, de que algunas variables que marcan distinciones sociales significativas pueden adquirir una mayor relevancia, mientras que permanecen ocultas en el análisis estadístico porque el escaso número de casos hace que las diferencias no sean significativas, como vimos en el caso de la variable nacionalidad.

### 10.3.3.1.5. Resumen del trabajo de campo

El trabajo de campo se ha llevado a cabo principalmente en dos fases, la primera correspondiente a la realización de los grupos triangulares y la segunda correspondiente a la realización de las entrevistas. La realización de los grupos, se llevó a cabo contando con la colaboración de Cruz Roja. En el marco de la campaña *En realidad no tiene gracia*, se procedió a organizar tres sesiones con agentes de selección de empresas inscritas a la asociación Círculo de Empresarios Leoneses (CEL). Con miembros pertenecientes a la asociación SECOT se desarrollaron dos de los grupos. Esta última organización, se trata de una asociación empresarial compuesta por voluntarios Seniors -directivos y empresarios- que, habiendo dejado su actividad profesional, se dedican a ofrecer su experiencia y conocimiento en la gestión empresarial y académica. Como veremos a continuación, la realización de esta técnica no funcionó ni en todos los grupos ni en todas las entrevistas. La organización de las sesiones que se hizo a través de la asociación SECOT proporcionó grupos de una cierta homogeneidad por medio de la cual no se establecieron relaciones jerarquizadas. Pero las características de dichos voluntarios impidió la realización de los *juegos de clasificación*. La realización de entrevistas se llevó a cabo mediante contactos informales, los cuales sirvieron para la captación de más participante.

El primer grupo piloto fue en el que se produjeron mayores dificultades (las tres ya señaladas), y nos vimos obligados a replantear el diseño. Estas dificultades no impidieron que se produjese un discurso grupal muy rico -especialmente hacia la mitad de la sesión- en torno a las concepciones categoriales, y su adecuación con los puestos definidos dentro de la empresa, objeto de análisis. Los cambios introducidos, sobre todo en torno a la homogeneidad del grupo, hizo que en el resto de grupos se estableciese un discurso grupal sin relaciones jerarquizadas.

Sin embargo la aplicación de los juegos de clasificación no ha funcionado con todos los participantes, y la razón puede ser atribuida a las características de los participantes. Si en el primer grupo se estableció una relación jerarquizada, en la cual, el participante que condicionaba el discurso se trataba de un hombre, con una amplia experiencia en la dirección, y este mostró, su incomodidad para seguir las indicaciones del moderador, este hecho se repitió en los grupos organizados con miembros del SECOT, cuyas características, a diferencia del nivel formativo (en el primer grupo se trataba de un empresario que no contaba con titulación universitaria, mientras que los pertenecientes al SECOT se trataba de agentes de selección de empresas más grandes, con niveles educativos elevados que no eran los propietarios de las empresas), eran similares, hombres que habían ocupado durante periodos prolongados de tiempo, cargos de responsabilidad. Estos

participantes no mostraron objeción, ni dificultad, en definir la estructura de posiciones de la empresa, ya que es algo con lo que están familiarizados, tanto por su conocimiento de la empresa, como por su conceptualización a través de organigramas. Pero en cuanto al juego de clasificación implicaba seguir instrucciones con las cuales no estaban familiarizados. Esto les condujo a rechazar el juego, principalmente por dos motivos: mostraron un gran miedo a ser juzgados, tanto por la representación visual de los criterios utilizados en la selección, como por el hecho de pensar que se trataba de un juego con alguna solución que no iban a resolver; por otra parte, el hecho de haber ocupado estas posiciones de poder, les conducía a la pretensión de querer alterar las normas del juego, de acuerdo a sus criterios. Este hecho también se produjo en dos de las entrevistas individuales, en la que los participantes representaban las mismas características descritas. Los hombres jóvenes, así como las mujeres, tanto jóvenes como de mayor edad, que ocupan cargos de responsabilidad, no solo aceptaron las normas establecidas por el moderador, sino que al final de la sesión mostraron su agrado con la misma:

*Muy bien, muy divertido, muy ameno. Me pegaría un poco con un látigo, ya te digo por (risas), el tema de los estereotipos, que si me lo preguntaras en abstracto antes de empezar la dinámica, bueno pues no me gustaría que temas como el género marcaran tanto la diferencia. Quiero decir, esos señores con formación primaria, seguro que pueden limpiar perfectamente, y yo no he puesto a ninguno en mi montón, entonces quitando bueno, que me sirve como deberes para la reflexión, el resto bien, estupendo (E-1).<sup>123</sup>*

---

123 Aunque esta explicación, puede parecer contradictoria con los fundamentos teóricos que venimos defendiendo, en cuanto podría parecer que se centran en un esencialismo cultural de género, la explicación de por qué la mujeres aún cuando ocupan cargos de responsabilidad durante periodos prolongados, a diferencia de los hombres, han aceptado las normas del juego, podría venir de la mano de que, son producto de mayores pliegues estructurales, ya que el rol dominante que ocupan dentro de una organización empresarial, pueden no ocuparlo dentro del grupo familiar u otros ámbitos organizativos, teniendo una mayor capacidad para adaptarse a distintos roles, incluso contradictorios.

## CAPÍTULO 11: JUEGOS DE CLASIFICACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

### 11.1. ANÁLISIS EMPÍRICO DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN

Los juegos de clasificación son un cuasi-experimento sin grupo de control. Con ellos se puede explorar la formación de marcos cognitivos socialmente construidos a partir de procesos de intersubjetividad. Permiten permite analizar la construcción social en torno a los atributos categoriales objeto de análisis.

La división y clasificación de las personas reflejadas en la baraja de cartas y su posicionamiento dentro de la estructura posicional de la empresa, es lo que nos permite estudiar la conexión tanto entre las distintas categorías y los puestos dentro de la organización como la vinculación entre actores con distintos atributos categoriales, y, atender a la interseccionalidad de las mismas. Esto nos permite establecer las conexiones entre las posiciones dentro de una empresa, cadenas y triadas y su conexión con las categorías objeto de análisis y la formación de pares categoriales. Lo cual en última instancia, permite el estudio de la configuración social. Para ello recurrimos al análisis de redes, a través de la técnica de los residuos ajustados de Haberman.

#### 11.1.1. Justificación

El análisis de redes pretende estudiar los vínculos que se establecen entre distintos nodos, personas, categorías, instituciones, etc. Identifica las estructuras sociales que emergen de distintas formas de relación. Estudia las conductas de los individuos a nivel *micro* para establecer los patrones de relaciones, y la estructura de la red a nivel *macro* (Sanz Menéndez, 2003).<sup>124</sup> Pero, la estructura de la red puede hacer referencia a una determinada organización, a nivel *meso*, analizando la relación entre los distintos niveles (Hanneman, 2005).

Luis Sanz Menéndez (2003) argumenta que, frente a los analistas más deterministas que enfatizan cómo la estructura de relaciones sociales en la que se inserta un agente afecta a su conducta y decisiones, las redes sociales son a su vez causa y efecto de las conductas de los agentes. Nosotros partimos del supuesto de que: los patrones de lazos de una red, los vínculos que se establecen entre distintas categorías, generan oportunidades y restricciones significativas, que condicionan el acceso de la gente a las posiciones sociales, a los recursos, o en palabras de Castells, afectan a la *experiencia* y al *poder* (Castells, 1996: 2005a).

---

<sup>124</sup> El supuesto básico del análisis de redes es que la comprensión de los fenómenos sociales mejoraría analizando las relaciones entre actores.

Así mismo Méndez (2003) argumenta que el modo de determinar qué estructuras de redes generan grandes restricciones u oportunidades depende del valor instrumental de las relaciones que se trate en cada estudio. Nosotros sostenemos que, este valor instrumental viene determinado tanto por la estructura de la red como por las propias acciones de los agentes, por sus razones prácticas, ya que en contextos de una mayor inconsistencia posicional -periodos de destrucción de empleo- los agentes pueden tener un mayor interés en la construcción o mantenimiento de fronteras sociales es decir, en la (re)definición de las categorías y de los puestos. Pero no todos los agentes tendrán las mismas capacidades para llevar a cabo dicha construcción, como ya se argumentó en el anterior capítulo.

### *11.1.2. Muestreo en el análisis de redes y su aplicación al estudio de los marcos cognitivos*

Los resultados obtenidos en este tipo de análisis, no pueden interpretarse como los resultados obtenidos en un estudio de carácter cuantitativo con muestreo aleatorio que permite extrapolar los datos a distintos contextos sociales. El proceso de muestreo, así como el tratamiento de los datos, se centra en un muestreo estructural (Murillo y Mena, 2006: 39). Toman a aquellos participantes que mejor reproducen los discursos y que den cuenta de nuestro objeto de estudio. En nuestro caso, los sujetos que mejor reproducen la formación de marcos cognitivos socialmente construidos en los procesos selectivos viene determinado por el tipo de actividad. La forma de acceder a estos marcos conceptuales es el ejercicio de clasificación sobre una estructura posicional de la empresa previamente definida que nos permita analizar las relaciones que se establecen con las distintas categorías sociales.

Tratar de esta forma el estudio de los marcos cognitivos dentro de una organización, nos permite analizar los vínculos categoriales que establecen los agentes de selección y su vinculación con los distintos puestos de la estructura organizativa a través de un elemento cuantificable, que a la vez nos proporciona un discurso y una justificación de dichas clasificaciones.

Los elementos a través de los cuales realizamos el análisis de redes por tanto, son las cartas utilizadas en la clasificación. Los analistas de redes en este sentido, rara vez diseñan muestras (Hanneman, 2005), sino que identifican una población y dirigen un censo, pueden examinar todos los descriptores -sustantivos- presentes en un texto o base de artículos (Escobar, 2009), los asistentes a una fiesta de cumpleaños o los miembros de una organización. Al centrarse en las relaciones entre los actores, no podemos realizar una muestra de las unidades de observación seleccionando unidades individuales por métodos probabilísticos, si un actor es seleccionado se



tienen que incluir todos los actores que tienen o pueden tener una relación con éste, por lo que intentan estudiar poblaciones totales definidas por un límite (Hanneman. 2005). Los límites de la población pueden establecerse de dos formas: el más común es el que viene impuesto por los propios actores objeto de estudio, por ejemplo todos los miembros de una organización. Es decir, se traza un límite alrededor de lo que se sabe *a priori* que es una red. La otra forma de establecer un límite supone asumir un enfoque más “demográfico” o “ecológico” contactando con toda la gente que poseen ciertos rasgos comunes, como un determinado nivel de ingresos. A través de este elemento podemos sospechar que existe una red, pero se trata de una suposición del investigador y no de relaciones institucionalizadas. Este tipo de muestreos es especialmente apropiado para estudios de carácter exploratorio.

Los estudios de redes pueden realizar réplicas de las poblaciones. En vez de estudiar una organización o un vecindario estudian varios. Ello permite la verificación de hipótesis a través de la comparación de poblaciones.

En nuestro caso, pretendemos establecer los vínculos en redes institucionalizada como las organizaciones empresariales. Pero, no pretendemos estudiar los vínculos reales que se establecen en una organización sino los vínculos categoriales que se establecen en los marcos cognitivos de los agentes de selección de empresas dedicadas a un mismo sector de actividad.

La base empírica es el conjunto de clasificaciones de las 63 cartas que realizan los participantes, que representan los distintos estratos poblacionales que se dan en la población activa, en función de nuestras categorías de análisis. No está formada por las unidades de observación objeto de análisis seleccionadas a partir de un método de muestreo. El hecho de repetir el experimento con las mismas cartas, es lo que nos permite la comparación. Si bien las cartas representan sólo un número limitado de relaciones. Un número excesivo de cartas hace que los participantes renuncien a jugar al juego de clasificación debido al coste de recursos temporales que supondría el mismo.<sup>125</sup>

### *11.1.3. Medidas a través de los residuos de Haberman*

Para el análisis de los resultados de los juegos de clasificación, proponemos tratar los datos a través de las técnicas propias del análisis de redes. En concreto: vamos a utilizar el método de los residuos ajustados de Haberman. Este método nos permite observar tanto la relación que se establece entre las categorías objeto de análisis como su conexión con los puestos de la

---

<sup>125</sup> El número de cartas a través de los cuales realizaron esta técnica de estudio Boltanski y Thévenot, así como de Bozaret, es un número similar, en torno a 60 y 65 cartas.

organización, a través de la clasificación realizada intersubjetivamente.

Para ello hemos calculado los residuos de Haberman a través de dos métodos distintos: el primer método nos permite observar la vinculación entre las distintas categorías a través de la construcción de una matriz de co-apariciones cuadrada; y un segundo método mediante el cual observar la vinculación de cada categoría con la posición de la organización empresarial. Los dos métodos parten de la construcción de una matriz de datos en la que se establece el número de co-apariciones de cartas/personas -en función de las categorías objeto de análisis-, en los puestos previamente definidos por los participantes. El procedimiento para calcular los residuos ajustados es distinto para cada medida. Frente a la forma tradicional de las variables, los atributos para llevar a cabo el análisis de redes adoptan la forma de matriz (Sanz Menéndez, 2003).

#### *11.1.3.1. Índices de asociación entre categorías*

En la primera medida, los residuos de Haberman se han calculado siguiendo las técnicas propias del análisis de co-apariciones (Modesto, 2009). Esta técnica la utilizamos con el objetivo de representar la vinculación del conjunto de actores en función de sus atributos categoriales, como la proximidad de éstos a través de su aparición conjunta en las posiciones de la empresa. Para ello, es necesario partir del supuesto de que se establece una conexión entre las categorías que aparecen en un mismo puesto. La construcción de estos residuos se realiza a través de los siguientes pasos:

Primero, se tiene que definir una estructura posicional a partir de la cual se construirá esas redes. La construcción de estas estructura puede dar lugar a resultados muy diferentes. En este punto existen dos opciones, se puede trabajar con una estructura predefinida que establezca el investigador o bien, proponer que dicha estructura la establezcan los participantes. Como ya se ha comentado se ha optado por esta segunda opción ya que nos permite analizar el proceso de construcción de distintas posiciones, pues aunque dicha estructura se defina por el tipo de actividades que se desempeñan, también depende de las categorías de la población que las ocupa. Por ejemplo, en el caso de la distinción entre puestos de "limpieza" y "resto de trabajadores" en el G-2, en la que ambos hacen referencia al mantenimiento, se construyen como posiciones diferenciadas debido a las categorías de quienes las ocupan, algo que no ocurre en la categoría "administrativos", a pesar de la distintas funciones que se establecen dentro de la misma como el propio grupo reconoce. Si se opta por esta segunda opción, surge otra decisión que hay que tomar en la elaboración de nuevos grupos. Trabajamos sobre la estructura definida en el primer grupo o dejamos que propongan nuevas estructuras a fin de su comparación (por tamaño de la empresa, por

el tipo de participantes -encargados de la selección pero personal contratado o propietario de la empresa). La primera de estas opciones nos permite una mayor comparación y agrupación de datos.<sup>126</sup> En la segunda opción, si se pretende la agrupación y comparación de los datos, exige una recodificación de los puestos a fin de que exista coincidencia, este segundo aspecto no es especialmente problemático. Por ejemplo, en el G-2 se podría agrupar en una misma categoría "dirección" y "gerente", ya que ambos se conciben como posiciones directivas. Los elementos para la recodificación de estas categorías nos los define el discurso que se establece en su construcción.

El segundo paso es la selección de los descriptores que definirán las co-apariciones. En este caso, en los análisis de co-apariciones se puede proceder de dos formas: disponer los descriptores de antemano (válido cuando se conoce bien que se está buscando y se conocen los descriptores que se buscan); o, realizar su constitución automática (el modo más simple es mediante un recuento de descriptores)<sup>127</sup>. En nuestro caso, se opta por la primera opción ya que lo que nos interesa es ver la relación que se establece entre las categorías objeto de análisis.

El tercer paso es estudiar el número de co-apariciones en la estructura de posiciones de la organización. Para ello, tenemos que ver el número de co-apariciones tomando como referencia las apariciones en una misma posición de las categorías objeto de análisis. Aquí podemos ver las co-apariciones en la estructura definida por ellos, o bien podemos agrupar las categorías de acuerdo a nuestros objetivos. Por ejemplo, esto será importante si queremos ver el establecimiento de un par categorial entre las posiciones de dirección y las del resto de trabajadores a fin de analizar el par categorial que se vincula en mayor medida en el posicionamiento jerárquico dentro de una empresa. En este caso, tendremos, como en el caso del G-2, que agrupar los puestos de gerente y de dirección y el del resto de trabajadores, o establecer una jerarquía con tres posicionamientos: dirección-encargados-trabajadores comunes.

El siguiente paso consiste en crear una matriz de concurrencias. Este tipo de análisis, normalmente, se realiza a través de datos dicotómicos, hay co-aparición o no hay coaparición (Hanneman, 2005). En este sentido, si se repitiese el experimento un número suficiente de veces,

---

126 La elaboración de más de un grupo dentro de un mismo sector, nos permite tratar los datos obtenidos en ambos grupos de forma conjunta, aumentando el número de casos clasificados, lo que nos permitiría desagregar en mayor medida las categorías objeto de análisis y permitiendo un análisis de la vinculación entre categorías más detallado. En el caso de analizar un único grupo, y tener solamente 63 unidades de análisis, no es conveniente cruzar más de dos categorías.

127 En el caso planteado por Modesto Escobar (2009) se trata de analizar los descriptores que aparecen en los periódicos, en este sentido se puede proceder mediante un recuento de palabras en el texto.

atendiendo a los criterios de una muestra representativa y aleatoria, se puede crear un vector con dicha variable dicotómica (presencia o ausencia de la coaparición entre dos categorías en una determinada posición dentro de la empresa). A partir ésta se crea una matriz de concurrencia.

Este procedimiento plantea un problema en nuestro diseño. Construir una matriz de concurrencia a partir de la ausencia o presencia de la co-aparición equipara la intensidad de los lazos que se produce entre distintas categorías sin atender a la densidad de las misma. Esto es fácil de ver con un ejemplo, si el puesto A está ocupado por personas pertenecientes a tres categorías en torno a la edad jóvenes, adultos y mayores, en los que hay 1 persona joven, 5 adultas y 5 mayores, la coaparición se produce entre las tres categorías, los jóvenes se relacionan con las personas adultas y mayores, en la misma medida que los adultos con los mayores (en los tres casos hay coaparición). En nuestro análisis se propone analizar las co-apariciones a través del número de cartas representativas de las dos categorías de las que se pretende medir el vínculo, es decir su frecuencia conjunta en una misma posición.

El problema de la densidad también aparece en nuestra propuesta. Como veremos a continuación, hemos encontrado dos posibles soluciones: establecer un punto de corte para ver si realmente existe co-aparición o no; o, calcular de forma diferenciada la intensidad de la vinculación de una categoría con otra, a través de matrices cuadradas asimétricas, sin necesidad de calcular un punto de corte, donde los resultados esperados, siempre van a coincidir, pero no los resultados observados, dando lugar a distintas formas de vinculación.

#### *11.1.3.1.1. Calculo de la matriz de co-apariciones y los residuos de Haberman a través de un punto de corte*

Para construir esta matriz de co-apariciones cuadrada donde se mide la vinculación entre las distintas categorías objeto de análisis, es necesario establecer el número de co-apariciones conjuntas en las distintas posiciones estructurales dentro de la empresa. La diagonal siempre refleja el cruce de una categoría consigo misma. En este sentido, corresponde al número total de cartas en el que aparecen estas categorías. Las co-apariciones entre categorías distintas se obtiene de sumar las cartas que reflejan categorías diferenciadas, por ejemplo hombre mayor-mujer mayor, dentro de una misma posición.

Esta forma de calcular las co-apariciones tiene dos problemas fundamentales: el primer problema surge de obtener las frecuencias de co-apariciones. A partir de este método, las frecuencias de las casillas situadas por debajo (o por encima, ya que son simétricas), puede ser

mayor que el número de las diagonales, ya que se suman las cartas de dos categorías diferenciadas. Como veremos, las diagonales representan los marginales tanto de filas como de columnas. Este hecho hace que al calcular los residuos ajustados de Haberman, se obtengan índices de significatividad para la vinculación entre dos variables muy elevados. Así se puede llegar a conclusiones erróneas al suponer que se establece un vínculo entre ellas cuando en realidad no existe.

A fin de solucionar este problema proponemos que los resultados por debajo de la diagonal sean las personas de dos categorías dispares cuando hay coincidencia posicional dividida entre dos. Se divide entre dos a fin de calcular los residuos tipificados de Haberman para una matriz de datos de coaparición, pues los marginales de las filas y de las columnas no dependen del sumatorio de  $C_i$  o  $C_j$ , sino de la diagonal. Esto hace que el cálculo de las frecuencias teóricas calculadas a partir de los marginales, sean muy inferiores a la de los datos observados, obteniendo, como hemos dicho, niveles de significatividad muy elevados.

El segundo problema, ya planteado, es la necesidad de establecer un punto de corte para afirmar que existe coaparición, pues de la misma forma que el primer problema detectado, no establecer un punto de corte haría aumentar la significatividad entre dos categorías cuando de hecho no se produce dicha vinculación.

El hecho de hallar la media, es decir sumarlo y dividirlo entre dos, hace disminuir el grado de intensidad entre dos categorías. En el ejemplo antes planteado, para la posición A, la vinculación entre jóvenes y adultos o mayores tendría una frecuencia inferior a la de adultos y mayores, siendo 3 para el primer caso y 5 para el segundo. Sin embargo, a pesar de coincidir en la misma posición estructural no existe una vinculación fuerte entre los jóvenes y las personas adultas y mayores en esta posición, lo que hace que tengamos que tratar al joven como un caso atípico,<sup>128</sup> pues hallar la media de la vinculación de los jóvenes con el grupo de personas adultas o mayores puede distorsionarnos la formación de vínculos entre las distintas categorías. Para realizar esto es necesario establecer un punto de corte que nos permita sumar en cada puesto solamente el número de personas de una misma categoría con una vinculación fuerte. Para establecer este punto de corte hemos calculado el porcentaje que representa cada categoría en cada puesto, si la categoría en cuestión representa menos de un 20% se excluye de contabilizarlo en su vinculación con otra categoría. Si bien, en determinadas ocasiones, cuando el número de personas de distintas categorías en un mismo puesto es mayor que en el resto, este punto de corte podemos situarlo en un 15%.

---

<sup>128</sup> De la misma forma que en determinadas ocasiones, para hallar la media de una población en la que se dan casos atípicos que distorsionan la media como medida de centralidad, es más conveniente el uso de la mediana, o una media recortada, eliminando el 5 o el 10% de los casos por los extremos, en este caso es necesario establecer un punto de corte, por medio del cual eliminar aquellos vínculos débiles.

Después de haber construido la matriz de datos de co-apariciones, ya podemos empezar a calcular los residuos ajustados de Haberman, para ver el procedimiento vamos a presentar un ejemplo extraído del G-2, viendo la vinculación entre los distintos niveles formativos. Para calcular los residuos, lo primero que hay que hacer es calcular las frecuencias teóricas en caso de independencia entre las variables. El cálculo de estas frecuencias es distinto al cálculo de las mismas en una tabla de contingencia, empenado la fórmula del  $\chi^2$ . En su lugar lo que hay que hacer es que los marginales de la tabla dejen de contarse los recuentos no diagonales, ya que no implican una aparición distinta, así la fórmula para su cálculo es  $f_e = (C_i * C_j) / N$ , pero donde  $C_i$  y  $C_j$  son los marginales de filas y de columnas eliminando los recuentos duplicados, lo que equivale a la fila de las diagonales (Escobar, 2009). Las frecuencias esperadas pueden verse en la tabla 11.2.

Tabla 11.1: Frecuencias observadas en G-2 en función del nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Marginales
Primaria	<b>18</b>	5	3	1,5	<b>18</b>
Secundaria	5	<b>12</b>	10	7	<b>12</b>
FP	3	10	<b>18</b>	14	<b>18</b>
Universitaria	1,5	7	14	<b>15</b>	<b>15</b>
Marginales	18	12	18	15	<b>63</b>

Fuente G2: Elaboración propia

Tabla 11.2: Frecuencias esperadas en G-2 en función del nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	<b>5,14</b>	3,43	5,14	4,29
Secundaria	3,43	<b>2,29</b>	3,43	2,86
FP	5,14	3,43	<b>5,14</b>	4,29
Universitaria	4,29	2,86	4,29	<b>3,57</b>

Fuente G2: Elaboración propia

Una vez hemos calculado las frecuencias esperadas, se puede calcular los residuos de Haberman, la fórmula para calcular los residuos de Haberman es la siguiente:

$$RH = (f_o - f_e) / \sqrt{f_e * (1 - (C_i/N)) * (1 - (C_j/N))}$$

Donde:  $f_o$  = Frecuencia observada

$f_e$  = Frecuencia esperadas.

$C_i$  = marginal de columnas.

$C_j$  = marginal de filas.

El residuo de Haberman nos indica, por tanto, la vinculación entre dos categorías, siendo una vinculación significativa aquella que se sitúa en valores o por encima o por debajo de entre -1,96 y 1,96, para un nivel de confianza del 95% o entre -2,33 y 2,33 para una nivel de confianza del 99% (Escobar, 2009: 22). Como se observa en la tabla 11.3, se ha eliminado los datos por encima de la diagonal, ya que estos son los mismos que los que se establecen por debajo de la misma, ya que supone la misma coaparición.

Tabla 11.3: Residuos de Haberman en G-2 en función del nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	7,94			
Secundaria	1,12	7,94		
FP	-1,32	<b>4,67</b>	7,94	
Universitaria	-1,82	<b>3,12</b>	<b>6,36</b>	7,94

Fuente G2: Elaboración propia

Finalmente podemos optar bien por trabajar directamente con los residuos de Haberman, o bien trabajar con medidas más próximas a las correlaciones, creando un “índice de asociación”. En este segundo caso, siguiendo la propuesta de Escobar (2009) podemos dividir el residuo por su valor máximo, la raíz cuadrada del número de unidades, es decir 63. Los resultados se muestran en la tabla 11.4.

Tabla 11.4: Índice de asociación entre categorías.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	1,00			
Secundaria	0,14	1,00		
FP	-0,17	<b>0,59</b>	1,00	
Universitaria	-0,23	<b>0,39</b>	<b>0,80</b>	1,00

Fuente G2: Elaboración propia

Las diagonales de la tabla 11.4, representan el valor máximo. Por ello, al dividirlo por la raíz cuadrada del número total de unidades nos da un valor de 1. El resto de valores adoptan un valor de entre -1 y 1, haciendo la comparación de los datos más sencilla, tanto para el análisis de la asociación entre categorías en una misma tabla, como para la comparación de distintas tablas.

En este caso, se observa que aquellos con formación primaria no constituyen ningún vínculo con las otras categorías formativas, mientras que aquellos con formación secundaria, especialmente aquellos con formación de bachiller, constituyen vínculos tanto con FP como con aquellos con

formación universitaria. Si bien, este último vínculo es el más débil dentro de los vínculos significativos, mientras que la vinculación más significativa es la de aquellos con formación profesional y aquellos con formación universitaria. La vinculación de aquellos con formación primaria con aquellos con formación universitaria, tiene una vinculación negativa, aunque ésta no llega a ser significativa. De esta forma, podemos establecer que la formación de un par categorial en torno al nivel formativo se establece entre las personas con formación primaria y el resto de personas con niveles formativos más elevados. Este ejemplo no atiende a los criterios de interseccionalidad entre categorías antes mencionado, pero nos sirve para ilustrar el proceso.

#### *11.1.3.2. Calculo de la matriz de co-apariciones y los residuos de Haberman a través de co-apariciones asimétricas*

Otra forma posible de medir la intensidad de los vínculos entre variables, es medir de forma diferenciada, dentro de una misma vinculación, la intensidad de cada variable. Como hemos comentado, el análisis de co-apariciones, especialmente aquellos centrados en co-apariciones en textos, establece una medida dicotómica, hay aparición conjunta o no la hay, co-aparición que se puede calcular, desde su coaparición en una misma frase a un texto completo. En nuestro caso sin embargo, la coaparición en un mismo puesto, nos conduce al problema de la intensidad ya señalado. Otra posible solución a este problema, es plantear una matriz de co-apariciones asimétrica, en vez de simétrica. Para ello se planteó, en un primer momento, multiplicar los resultados de la tabla 4.7 -los resultados observados de coapariciones conjuntas dividido entre dos-, por la razón de las co-apariciones de cada categoría. Por ejemplo, si el número de cartas que aparecen conjuntamente en los distintos puestos de las categorías de primaria y secundaria son 10, dividiéndolo por dos nos da 5, el resultado que se muestra en la tabla 4.7, pero donde el número de cartas que representan la categoría primaria es 4 y el que representa la categoría secundaria es 6, la razón de los primeros es 0,66 y la de los segundos de 1,5, multiplicando por 5, los resultados esperados son de 3,33 y 7,5, con un índice de asociación de -0,01 y 0,36 respectivamente. Esto quiere decir que, la presencia de aquellos con educación primaria, en puestos donde existe co-aparición conjunta con aquellos que tienen educación secundaria, no es significativa, mientras que si lo es la aparición de aquellos que tienen educación secundaria con aquellos que tienen educación primaria. Para que exista una vinculación positiva entre dos categorías tendría que haber una aparición significativa en ambos sentidos.



Cuando las razones son bastante simétricas, esta solución no plantea ningún problema, pero si la razón es de 1 a 9, por ejemplo, los índices pueden ser o bien menores que -1 o mayores que 1. Asimismo, esta fórmula proporciona una forma de ajustar la media de las co-apariciones a su valor real. Lo cual se puede simplificar realizando los índices de asociación sobre una matriz asimétrica que de cuenta del valor observado de las co-apariciones por parte de cada categoría, es decir, a través de su valor real. De esta forma, los resultados por debajo de la diagonal reflejan solamente el número de cartas de la categoría definida en las columnas cuando hay coaparición con la categoría de las filas, es decir, de forma independiente al número de apariciones de la categoría con la que se mide la co-aparición. Por encima de la diagonal, el proceso es inverso. El cálculo del índice de asociación asimétrico para los resultados del G2, en función del nivel formativo se muestran en la tabla 11.5.

Tabla 11.5: Índice de asociación entre categorías medidas de forma asimétrica.<sup>129</sup>

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	-	0,23	-0,09	<b>-0,27</b>
Secundaria	0,05	-	<b>0,59</b>	<b>0,49</b>
FP	<b>0,30</b>	<b>0,59</b>	-	<b>0,80</b>
Universitaria	-0,19	<b>0,30</b>	<b>0,80</b>	-

Fuente G2: Elaboración propia

Las principales diferencias observadas respecto al índice anterior son que, mientras la categoría de primaria se vincula con FP, no lo hace FP con secundaria. Dicha asociación se debe principalmente a su vinculación en el puesto de limpieza, donde se introdujo solamente a una persona con FP, debido a su origen étnico -la carta representaba a una persona con rasgos fenotípicos de la etnia gitana-. Esto significa dos cosas: primero, que el puesto de limpieza (que es donde mayor co-apariciones existían en el índice de la tabla 11.4), tiene, como principal característica secundaria asociada al puesto la de primaria. Por otra parte, al analizar de forma separada cada coaparición, la asociación entre primaria y FP se rompe. Por otra parte, la vinculación de FP tanto con secundaria como con formación universitaria no cambia, siendo además simétrica, y de la misma forma que en el índice de la tabla 11.4, el mayor grado de asociación ocurre entre quienes tienen formación universitaria y FP.

Pero ésta es una buena solución cuando se mide la vinculación entre categorías definidas en torno a una sola variable, ya que si introducimos un número excesivo de categorías dificulta el

<sup>129</sup> En esta tabla se ha eliminado el valor 1 asociado al cruce de una categoría consigo misma, a fin de facilitar la lectura

análisis haciéndolo ininteligible. De esta forma, a través del cálculo de índices asimétricos podemos crear una nueva tabla que mida una sola asociación entre categorías atendiendo a esta asimetría. Para ello se calcula la media de los índices (sumando ambos y dividiéndolos por dos) y sobre esta medida, que en realidad no nos dice si estas vinculaciones son significativas o no lo son, podemos calcular un índice de vinculación entre categorías comparable en todas las clasificaciones realizadas a través de la metodología utilizada por el PNUD, para el cálculo del Índice de Desarrollo Humano (IDH), cuyos resultados se muestran en la tabla 11.6:

$$IV = (i - |\text{valor mínimo}|) / (|\text{valor máximo}| - |\text{valor mínimo}|)$$

Tabla 11.6: Índice de vinculación entre categorías.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	-			
Secundaria	-0,16	-		
FP	-0,22	0,63	-	
Universitaria	-0,80	0,29	1,00	-

Fuente G2: Elaboración propia

Esta nueva tabla no nos dice si la vinculación entre categorías es significativa, pero nos proporciona una unidad de medida con la cual observar dónde se produce el mayor grado de vinculación entre categorías. Éste adoptará el valor 1. Esto nos permite comparar, entre distintos contextos organizacionales donde se establecen las mayores y menores vinculaciones entre categorías. Por ejemplo en este caso, entre FP y Universitaria. Además, es coherente con el índice asimétrico propuesto en la tabla 8 ya que la segunda vinculación más significativa sigue produciéndose entre Secundaria y FP y se establece una vinculación considerablemente más débil entre Formación Secundaria y Universitaria. Asimismo, se resuelve el problema de la vinculación asimétrica entre primaria y FP, como la escasa vinculación entre Primaria y Secundaria, con un índice de vinculación negativo. De esta forma, obtenemos un índice que resuelve el problema de la densidad planteado, nos permite, a través de sus vinculaciones negativas, observar el establecimiento de pares categoriales y es analíticamente más operativo que el índice de asociación asimétrica, debido a la mayor facilidad en su lectura.

Estas dos formas de medición centradas en los residuos de Haberman no son las únicas posibles para calcular la vinculación entre dos categorías (ver apéndice) principalmente por dos motivos: este índice nos proporciona valores entre -1 y 1, con el cual no solamente podemos medir la intensidad de la asociación entre dos categorías. También podemos medir el establecimiento de

vínculos negativos, lo que constituyen pares categoriales claros. Este motivo nos lo proporciona los dos índices propuestos a partir de los residuos de Haberman, que no nos lo proporciona el cálculo de intensidad u otros índices de asociación (ver apéndice). Sin embargo, la no aparición de relaciones negativas significativas no nos debe de llevar a la conclusión de que no exista un par categorial, con los resultados derivados del ejemplo propuesto: aquellos con formación primaria no constituyen vínculo alguno, estando en puestos muy específicos, por lo que podemos concluir que se establece un par categorial entre aquellos que tienen formación primaria y el resto de formaciones, si bien no se establece de forma tan clara como entre primaria y universitaria. La segunda ventaja es que nos proporciona una vinculación asimétrica que, soluciona el problema de la aplicación del análisis de co-apariciones a nuestra realidad de estudios. Este es el problema de la intensidad entre categorías a la vez que es una medida más sencilla que la planteada en el primer índice, evitándonos tener que adoptar un punto de corte *ad hoc*, para establecer la coaparición entre dos categorías.

#### *11.1.4. Índices de asociación entre categorías y puestos*

Con la segunda medida pretendemos observar el vínculo que se establece entre las distintas categorías y el puesto dentro de la empresa, pues la primera medida nos proporciona información sobre los vínculos que se establecen entre las categorías dentro de una organización, pero no se relaciona con el posicionamiento de éstas dentro de la empresa. Para ver esta vinculación es útil calcular el residuo de Haberman a partir de la construcción de una tabla de contingencia que refleje la vinculación de las categorías objeto de análisis con los puestos. Dicha medida no es propia del análisis de redes pero nos permite ver la vinculación de las categorías con los puestos. La tabla 11.7 muestra las frecuencias observadas en el G-2 para las mismas categorías que en el ejemplo anterior, en función del nivel formativo, y los puestos definidos en el mismo.

Tabla 11.7: Frecuencias observadas para el G-2 en función de las posiciones y el nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Total
Dirección	2	0	0	1	3
Gerente	0	0	1	4	5
Encargado	0	0	6	2	8
Recepción	0	2	2	4	8
Camareros	1	2	0	0	3
Cocineros	6	0	0	0	6
Limpieza	6	0	1	0	7
Resto de trabajadores	3	4	3	0	10
Administración	0	4	5	4	13
Total	18	12	18	15	63

Fuente G2: Elaboración propia

La tabla 11.8 muestra las frecuencias teóricas. En este caso, al no tratarse de una matriz de concurrencias, el cálculo de las frecuencias teóricas sigue la clásica fórmula del  $\chi^2$ , en la cual la  $f_e=(C_j \cdot C_i)/N$ , donde  $C_i$  y  $C_j$ , representan los totales de filas y de columnas.

Tabla 11.8: Frecuencias esperadas para el G-2 en función de las posiciones y el nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Total
Dirección	0,86	0,57	0,86	0,71	3
Gerente	1,43	0,95	1,43	1,19	5
Encargado	2,29	1,52	2,29	1,90	8
Recepción	2,29	1,52	2,29	1,90	8
Camareros	0,86	0,57	0,86	0,71	3
Cocineros	1,71	1,14	1,71	1,43	6
Limpieza	2,00	1,33	2,00	1,67	7
Resto de trabajadores	2,86	1,90	2,86	2,38	10
Administración	3,71	2,48	3,71	3,10	13
Total	18	12	18	15	63

Fuente G2: Elaboración propia

De la misma forma que en la medida anterior, podemos calcular los residuos de Haberman. Los resultados se muestran en la tabla 11.9 y el índice de asociación en la tabla 11.10. El cálculo de este índice se ha realizado siguiendo la misma metodología que para las tablas de co-apariciones.

Tabla 11.9: Residuos de Haberman para el G-2 en función de las posiciones y el nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	1,59	-0,90	-1,12	0,40
Gerente	-1,42	-1,19	-0,44	<b>3,07</b>
Encargado	-1,84	-1,54	<b>3,11</b>	0,08
Recepción	-1,84	0,33	-0,24	1,86
Camareros	0,25	<b>2,02</b>	-1,12	-0,99
Cocineros	<b>3,27</b>	-0,25	-1,63	-1,44
Limpieza	<b>3,71</b>	-1,43	-0,89	-1,57
Resto de trabajadores	0,23	1,65	0,11	-1,93
Administración	<b>-2,46</b>	1,01	0,89	0,66

Fuente G2: Elaboración propia

Tabla 11.10: Índice de asociación para el G-2 entre posiciones y nivel de estudios.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	0,20	-0,11	-0,14	0,05
Gerente	-0,18	-0,15	-0,06	<b>0,39</b>
Encargado	-0,23	-0,19	<b>0,39</b>	0,01
Recepción	-0,23	0,04	-0,03	0,23
Camareros	0,03	<b>0,25</b>	-0,14	-0,13
Cocineros	<b>0,41</b>	-0,03	-0,21	-0,18
Limpieza	<b>0,47</b>	-0,18	-0,11	-0,20
Resto de trabajadores	0,03	0,21	0,01	-0,24
Administración	<b>-0,31</b>	0,13	0,11	0,08

Fuente G2: Elaboración propia

Esta última tabla nos permite observar la vinculación de las distintas categorías con los puestos. En esta tabla se observan tres cuestiones: hay puestos en los que no se produce una vinculación significativa entre el mismo y una determinada categoría, si las categorías objeto de análisis no tuviesen ninguna influencia en la formación de marcos cognitivos socialmente construidos no se produciría en ninguno de los puestos. Los puestos en los que no se produce una vinculación significativa, son los puestos de dirección, de recepción y resto de trabajadores. En estas organizaciones se observa que, la mayor vinculación de las categorías formativas con los puestos se produce en los niveles más bajos de la formación, es decir en las personas con formación primaria, concentradas en los puestos de cocineros y de limpieza, y es la única que registra una vinculación negativa con un puesto, en este caso los puestos de administración. Esta categoría además es la única que no se relaciona con el resto de categorías. Con estos datos podemos asegurar que se produce la formación de un par categorial entre personas con formación primaria e inferior y el resto de niveles formativos, como vimos en la tabla 3, concentrándose en puestos poco cualificados y sujetos a una mayor temporalidad, y manteniendo una vinculación negativa con los puestos de administración. Ahora bien, esto no quiere decir que sean estas personas las que menos posibilidades tienen de inserción dentro de estas organizaciones empresariales, ya que los cocineros

suponen una de las principales actividades de este sector y además, como veremos en el análisis del G-2, este par categorial está fuertemente influido por otro par categorial, el género, adjudicando disposiciones bien diferenciadas a hombres con formación primaria que a mujeres con formación primaria.

Un segundo aspecto es que, a pesar de existir una vinculación entre distintas categorías, por ejemplo entre personas con estudios de Formación Profesional y personas con formación universitaria, en ningún puesto hay una vinculación significativa con más de dos categorías. Por ejemplo, en el puesto de encargado existe coaparición entre aquellos con formación profesional y aquellos con formación universitaria, sin embargo, la vinculación con el puesto se da en aquellos con formación profesional sin que exista un cierre a las personas con estudios universitarios, que si lo puede suponer para aquellos con formación primaria.

El último aspecto a señalar es cómo afecta la construcción social de los puestos en la selección. En los puestos de gerentes existe una vinculación significativa con las personas con estudios universitarios, sin embargo, dicha vinculación no se produce en los puestos directivos en los que cabría esperar un mayor cierre en torno a la formación. El análisis discursivo nos proporciona un elemento para entender esta vinculación. Tanto la dirección como los encargados se entiende que son los responsables de llevar a cabo funciones directivas. Pero en la dirección se presupone que no hay que llevar a cabo ninguna actividad concreta, pues estos no representan tanto la figura de un trabajador como la del propietario de la empresa mientras que los encargados son los responsables de la gestión. Asimismo, de las tres personas seleccionadas para los puestos directivos, dos cartas representan a hombres con formación primaria y una carta representa a una mujer con formación universitaria, lo cual nos indica como el valor otorgado al nivel formativo cambia en función del género.

El cálculo de la asociación entre categorías y puestos a partir de los residuos tipificados de Haberman, aplicado a nuestro caso de estudio, plantea un problema sobre el cual hay que reflexionar en futuras investigaciones. Este problema es que, esta forma de calcular los residuos puede ser muy poco sensible al número de casos en un puesto. A fin de solucionar este problema, se han contemplado su modificación a través del cálculo de pseudo residuos de Haberman, pero dada la poca variación en los resultados y los problemas que planteaban, se ha optado por mantener el cálculo propuesto en el análisis. En el apéndice se muestran dos formas de modificación a fin de que sirvan para la reflexión en futuras investigaciones.

## 9.2. BREVES REFLEXIONES METODOLÓGICAS FINALES

Del estudio de Boltanski y Thévenot (1983), se derivan dos conclusiones de los juegos de clasificación que justifican la aplicación de estas técnicas: primero, demuestran como la institucionalización de un sistema de clasificación sociocupacional, en la década de los 30, y que es utilizado en las negociaciones colectivas entre sindicatos, patronal y Estado, han logrado un grado de institucionalización tal que se han convertido en convenciones sociales que organizan los esquemas cognitivos de los agentes en los procesos de identificación y categorización de las personas, instituyendo las prácticas de los agentes en referencia a dichas convenciones. Sin embargo, los autores observaron que, aunque todos los grupos realizados utilizaron dichas nomenclaturas oficiales, se observaban variaciones tanto en la clasificación de las personas como en las justificaciones. Así, demuestran que las categorías mentales que las personas utilizan para pensar la sociedad son producto de la historia. Esto posibilita el estudio de la resignificación intersubjetiva.

El segundo aspecto relevante es que, en la identificación de una persona a una determinada posición socio-profesional, por ejemplo de cuadros directivos, los participantes no lo identifican solamente por el trabajo que hace sino que los agentes utilizan una serie de indicadores secundarios tales como aficiones, hábitos de lectura, etc. que les sirven para orientarse en el “espacio social” y atribuir una determinada identidad socio-profesional a la persona.

Por otra parte, el aplicar una dinámica propia de los grupos experimentales nos proporciona un elemento a través del cual orientar el discurso, similar a las entrevistas focalizadas, a la vez que nos proporciona un elemento empírico objeto de cuantificación, el resultado de las clasificaciones, mediante el cual podemos medir la formación de vínculos tanto entre categorías diferenciadas como la vinculación de las categorías con los puestos, a través del análisis de los datos a partir de los residuos ajustados de Haberman. Este análisis nos permite formalizar matemáticamente la concepción de Tilly (2000) sobre la desigualdad categorial y la persistencia y cambios en la misma, tratando las categorías como objeto de análisis, y no como mero elemento explicativo de una relación de causalidad, pero eliminando la separación analítica entre entorno y organización, a la vez que, adaptamos esta técnica a contextos sociales caracterizados por la construcción de actores plurales. Esto implica tratar las categorías desde su perspectiva relacional, lo que implica dejar de contemplarlas como un parámetro fijo, sino que adquieren un valor performativo en función del contexto, el campo o la organización, en el que el valor de las categorías viene determinado por las relaciones que se establecen en el mismo permitiéndonos superar las concepciones centradas en esencialismos culturales.

Estos hechos justifican la utilización de estas técnicas para confirmar la hipótesis de que las convenciones sociales en torno a las categorías de análisis adquirirán distinta valencia en la selección, en función del tipo de empresa, que determinará un acceso diferenciado tanto en función del tipo de actividad -segregación horizontal- como el posicionamiento dentro de ésta -segregación vertical-. Por ello, es especialmente pertinente el uso de estas técnicas que intentan comprender las formas de clasificar a los agentes en situaciones concretas, accediendo a las justificaciones de dichas clasificaciones por parte de los agentes involucrados en la selección y, cómo dichas clasificaciones son utilizadas en los procesos selectivos que determinan un posicionamiento diferenciado.



## APÉNDICE CAPÍTULO 11: OTRAS OPCIONES PARA EL CÁLCULO DE LA VINCULACIÓN ENTRE CATEGORÍAS Y PUESTOS

El cálculo de los residuos de Haberman no son las únicas opciones para medir la vinculación entre las distintas categorías. A continuación exponemos otras dos formas que se han rechazado, así como los motivos. La primera opción consiste en el cálculo de la densidad entre categorías y la segunda opción corresponde al cálculo de un índice de equivalencia también extraído de la aplicación del análisis de redes a textos. Finalmente exponemos dos formas de calcular los vínculos que, aunque se han contemplado para la realización del análisis, no nos mide la asociación entre categorías sino la mayor o menor apertura de una categoría. Esto no nos sirve para corroborar la pertinencia de nuestra elección.

**Densidad:** La densidad es el porcentaje del cociente entre el número de relaciones existentes entre el número de relaciones posibles. El número total de vínculos posibles se calcula multiplicando el número total de nodos por el número total de nodos menos uno (Menéndez, 2003). Calcular la densidad conjunta de una red no presenta demasiada complicación. En nuestro caso, para calcular la densidad dentro de los límites impuestos es de  $63 \cdot (63-1) = 3906$ , en el caso del G2 las conexiones entre actores suponen 462, la densidad de la red es del 11,82%. Ahora bien, esto no nos dice mucho, más cuando estamos circunscritos a una población delimitada y la vinculación viene de la selección para un mismo puesto, constituyendo estos un punto de corte que delimita la vinculación entre los distintos nodos (actores). Es muy difícil que se establezcan densidades muy altas. Para poder establecer una densidad del 100% tendrían que agruparse todas las cartas en una misma posición. En este sentido la densidad de la red está condicionada por el número de posiciones definidas dentro de la empresa. Cuanto mayor es el número de puestos más probable es que se reduzca la densidad.

La densidad de la red se podría calcular mediante el establecimiento de datos agregados. En este sentido sería posible calcular la densidad de la red si agrupamos las cartas en función de los distintos atributos. En el ejemplo que hemos puesto existen tres vinculaciones significativas entre categorías -secundaria con FP y con Universitaria, y FP con Universitaria-. Como sólo contemplamos cuatro categorías, el número de vínculos posibles es  $4 \cdot (4-1) = 12$  en la matriz de co-apariciones simétrica el número de vínculos es de 6. Al no contemplar las relaciones por encima de la diagonal, la densidad de la red es del 50%. El cálculo de la densidad para categorías con tan pocos atributos categoriales es problemática porque es muy sensible a la variación de un solo

vínculo. Si calculamos la densidad en función del género y el nivel de estudios tenemos una densidad del 21,48%. Si la calculamos en función del género y la edad del 33,33% y si la calculamos por la edad y el nivel de estudios de un 16,67%.<sup>130</sup> En este sentido, la distinción entre el género y la edad es donde se producen mayores vinculaciones. La distinción entre el nivel de estudios y la edad es donde se producen menores vinculaciones. Esto nos indica que el nivel de estudios y la edad son los elementos a través de los cuales se establece una mayor distinción, pero nos dice poco acerca de cuales son las líneas de división que establecen dichas variables. En este sentido sería más útil analizar la densidad entre dos categorías.

Para calcular la densidad entre dos categorías, el número de vínculos entre estas lo tenemos que dividir entre el número posible de los vínculos que se establecen. El número de vínculos que se establecen entre dos categorías se obtiene de multiplicar el número de cartas de una determinada categoría en una posición concreta por el número de cartas de la categoría con la que se pretende medir la vinculación en esa misma posición. El sumatorio de los vínculos en todas las posiciones nos proporciona el número de vínculos observados. El número de vínculos posibles se obtiene multiplicado el número total de las dos categorías. Esto sería si las cartas de ambas categorías se seleccionasen para el mismo puesto. En la tabla 11.11 se exponen los resultados.

Tabla 11.11: Densidad entre categorías: G-2.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	-			
Secundaria	6,48	-		
FP	4,63	16,67	-	
Universitaria	0,74	13,33	16,30	-

Fuente G2: Elaboración propia

Si se opta por esta medida para analizar la vinculación entre las distintas categorías es necesario establecer un punto de corte que nos marque si la asociación es significativa o no lo es. Esta tabla nos muestra que las mayores vinculaciones entre categorías es similar a la establecida en el índice de asociación extraído del índice de Haberman. La diferencia más notable es que el mayor grado de densidad entre variables se produce entre aquellos con formación secundaria y aquellos con formación de FP, en vez de aquellos entre aquellos con formación de FP y formación universitaria. Pero las diferencias son muy pequeñas (de 0,37 puntos porcentuales).

<sup>130</sup> Para el caso del género y el nivel de estudios, de 28 relaciones posibles hay 6 relaciones observadas; en el caso de la vinculación en función del género y la edad de 15 había 5 observadas; y en el caso de las relaciones en función de la edad y el nivel de estudios de 36 relaciones posibles había 6.

**Índice de equivalencia:** otra opción para calcular el nivel de asociación entre variables se extrae también del análisis de co-apariciones en el análisis de documentos textuales. Fernando de la Rosa Troyano y otros (2005) establecen un índice de equivalencia o coeficiente de inclusión mutua que es el resultado de dividir el número de co-apariciones entre dos términos ( $w_i, w_j$ ) elevado a dos entre el número de apariciones del término  $w_i$  por el número de apariciones del término  $w_j$  ( $c_i, c_j$ ). Los resultados se muestran en la tabla 11.12.

$$0 \leq S(w_i, w_j) = S(k) = c_{ij}^2 / (c_i c_j) \leq 1$$

Tabla 11.12: Índice de equivalencia: G-2.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Primaria	1,00			
Secundaria	0,12	1,00		
FP	0,13	0,46	1,00	
Universitaria	0,01	0,27	0,73	1,00

Fuente G2: Elaboración propia

Este índice nos proporciona unos resultados entre 0 y 1 que además son sensibles al tamaño de cada categoría. En este sentido observamos como el cruce de una categoría consigo misma siempre será uno. A diferencia del cálculo de la densidad, el mayor grado de vinculación se establece entre aquellos con formación de FP y aquellos con formación universitaria, De la misma forma que el coeficiente de asociación calculado a partir de los residuos ajustados de Haberman.

**Otras formas de medición:** a continuación se expone brevemente dos formas de medir el carácter de los vínculos que establece cada categoría formativa en el G2. A partir de los estudios de donde analiza las localidades a través de su conceptualización como “meso estructuras de sistemas relacionales duales”. Bajo el supuesto de que es posible definir las propiedades de una estructura a nivel meso-social a través de los diferentes tipos de micro-estructuras. Es decir, de las relaciones interpersonales privadas. Para la definición de dichas micro estructuras parte de los conceptos de “nodos” y “vínculos”. Los nodos objeto de estudio son los actores de una determinada localidad -estructura meso- y los vínculos -conceptualizados como puentes- los conceptualiza desde una visión dualista: “locales” y “no locales”. Conceptualizar la dualidad de una sub-red -en nuestro caso de una categoría social- implica analizar su estructura interna, las propiedades de los vínculos y la calidad de los mismos: vínculos locales o no locales. En nuestro caso analizar los tipos de vínculos

que establecen las actores, esto son o bien con su misma categoría o bien con el resto de categorías. El cálculo de dichas micro estructuras podemos realizarlo de dos formas que se resumen en las tablas 11.13 y 11.14: agregando el número de vínculos que una categoría establece; o sobre el carácter que establece cada nodo. Ambas implican calcular el carácter de los vínculos a través de la comparación de sus porcentajes. Mientras la primera se realiza sobre el número de vínculos la segunda se realiza sobre el carácter que adopta cada nodo. Esta forma de medición no sustituye a los índices de asociación planteados que, aunque en un principio se contempló su posibilidad, nos sirvieron más bien para comprobar la validez de nuestro indicador.

Tabla 11.13: Vínculos entre categorías a partir de datos agregados: G-2.

	PRIMARIA		SECUNDARIA		FP		UNIVERSITARIA	
Misma categoría	56	60,87%	28	26,42%	40	28,78%	48	39,34%
Resto de categorías	36	39,13%	78	73,58%	99	71,22%	74	60,66%
Total	92	100,00%	106	100,00%	139	100,00%	122	100,00%

Fuente G2: Elaboración propia

En el caso de la tabla 11.13 se miden los vínculos de las distintas categorías a través de datos agregados midiendo los vínculos de una categoría consigo misma. Así como con categorías distintas. Esto permite observar los vínculos que establece cada nodo (carta). Por ejemplo, observamos que aquellos con formación primaria son los que menos vínculos establecen (92, de los cuales 56 son con personas de su misma categoría). Aquí se observa como la categoría que mayores vínculos locales establece es la de primaria. Estos datos apoyan el hecho de que constituyen un par categorial pero no nos dice nada acerca de como se vinculan con los puestos ni con el resto de categorías. Por ejemplo, secundaria es la que mayores vínculo con otras categorías establece, pero no nos dice nada acerca de si es con FP, Universitaria o Primaria.

Para observar estos vínculos se puede recurrir a tablas de contingencia. Éstas tienen que ser calculadas para cada nodo. De esta forma podemos observar el número de vínculos que se establece con cada categoría. Los nodos se calculan construyendo una matriz en la que el nombre de la variable V1 corresponde con el caso 1, V2 corresponde con el caso 2, de esta forma se construye una matriz cuadra en la que se han establecido otras variables que representan las categorías. De esta forma si calculamos tablas de contingencia con cada variable V1; V2, etc. y la categoría objeto de análisis, nos dice los vínculos que establece el nodo con cada categoría objeto de análisis. Si la calculamos para los sesenta y tres casos y los separamos en función de sus atributos categoriales podemos sumar el número de vínculos que se establece tanto con su misma categoría como con el

resto. Ahora bien, tenemos que restar el número de nodos que representan estas categorías porque no se puede establecer un vínculo consigo mismo.

Tabla 11.14: Carácter de los vínculos de las categorías: G-2.

	PRIMARIA		SECUNDARIA		FP		UNIVERSITARIA		TOTAL	
Más V. Locales	13	76,47%	2	15,38%	0	0,00%	4	23,53%	19	30,16%
Más V. No locales	3	17,65%	10	76,92%	14	87,50%	12	70,59%	39	61,90%
Sólo V. no locales	1	5,88%	1	7,69%	2	12,50%	1	5,88%	5	7,94%
Total	17	100,00%	13	100,00%	16	100,00%	17	100,00%	63	100,00%

Fuente G2: Elaboración propia

Otra opción es calcular sobre cada nodo (carta), el carácter de sus vinculaciones agrupando cada carta y otorgándole un valor en función de si los vínculos que establece son mayoritariamente locales, si los vínculos son mayoritariamente no locales, o si son solo vínculos no locales. De esta forma podemos comparar el carácter de la vinculación de cada categoría comparando el porcentaje -de los valores construidos- que adoptan dentro de cada categoría. Los resultados son similares a los de la tabla anterior.

*Cálculo de los pseudo residuos de Haberman:* Los residuos de Haberman plantean una forma de ajustar los residuos a una distribución normal. Es decir, es una forma de tipificarlos a fin de hacerlos comparables. Para ello, los residuos brutos tienen que ser divididos por la desviación típica entendiendo que una buena aproximación de la misma es la raíz cuadrada del valor esperado por la proporción inversa del marginal de filas entre el total, y del marginal de columnas sobre el total. Esta forma de calcular los residuos puede ser muy poco sensible al número de casos dentro de un puesto, especialmente porque la selección no podría llevarse a cabo con un número muy amplio de cartas. Por ejemplo, en los puestos de dirección al haber seleccionado solamente a tres personas que representan el 4,7% y, atribuir el inverso de esa proporción a todas las categorías que se sitúan dentro de la misma tiende a homogeneizar el resultado de los residuos, sin que ninguna categoría objeto de análisis sea significativa.

A fin de evitar esta falta de sensibilidad puede optarse por la construcción de pseudo residuos que sean más sensibles al tamaño posicional. En este sentido podemos optar por sustituir la proporción inversa del marginal de columnas entre el total de casos por la proporción inversa de la frecuencia observada entre el total de cartas en el puesto (marginal de filas). De esta forma tenemos un pseudo residuo de Haberman más sensible al tamaño posicional. Sin embargo, no hacemos

referencia al número de cartas que representan las categorías objeto de análisis.<sup>131</sup> Otra opción, cuyos resultados se muestran en la tabla 11.15 es sustituir tanto la proporción inversa de los marginales de filas y de columnas por el número total de observaciones por el inverso de la proporción inversa de la frecuencia observada entre el total de cartas de la categoría objeto de análisis (el marginal de columnas) y la proporción inversa del número de observaciones entre el tamaño de la posición (marginal de filas), siendo la fórmula la siguiente:

$$PRH=(fo-fe)/RAIZ(fe*(1-(fo/Ci))*(1-(fo/Cj)))$$

Tabla 11.15: Pseudo Residuos de Haberman entre posiciones y nivel de estudios: G-2.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	<b>2,44</b>	-0,79	-0,93	0,43
Gerente	-1,16	-1,02	-0,41	<b>6,72</b>
Encargado	-1,47	-1,28	<b>6,02</b>	0,09
Recepción	-1,47	0,34	-0,23	<b>2,51</b>
Camareros	0,27	3,30	-0,93	-0,85
Cocineros	<b>7,75</b>	-0,24	-1,31	-1,20
Limpieza	<b>9,84</b>	-1,20	-0,79	-1,29
Resto de trabajadores	0,24	<b>2,09</b>	0,11	-1,54
Administración	-1,87	1,16	1,00	0,72

Fuente G2: Elaboración propia

La ventaja que tienen la utilización de este pseudoresiduo es son más sensibles que los residuos convencionales a la vinculación de las categorías con los puestos. Por ejemplo, en el puesto de recepción donde la mitad de las personas tienen formación universitaria (cuatro de ocho) y donde además el análisis discursivo nos indica una fuerte vinculación de las personas con formación universitaria a dicho puesto, en el análisis de los residuos ajustados convencionales, dicha asociación no es estadísticamente significativa.

Sin embargo, esta forma de calcular los pseudo residuos plantea otro problema, además del aumento artificial de la significatividad, y es que a la vez que es más sensible a las vinculaciones hace descender la significatividad de las vinculaciones negativas. Por ejemplo, en el caso de la vinculación de las personas con formación primaria con los puestos de administración. Este descenso de la significatividad ocurre con todas las vinculaciones negativas entre los atributos categoriales y los puestos.

<sup>131</sup> El problema de calcular estos pseudo residuos, es que no nos sirve para situaciones en la que en un determinado puesto solo se selecciona a personas de una misma categoría, hecho que es difícil si asumimos la interseccionalidad de las categorías, pero que no es tan raro si analizamos por ejemplo la vinculación en referencia sólo a la edad.



## SEXTO APARTADO: ANÁLISIS DE LOS DATOS.



En este apartado mostraremos los resultados específicos de los juegos de clasificación. El objetivo que se persigue con esta técnica es analizar los mecanismos a través de los cuales se construyen los límites categoriales, los cuales situamos en los intereses y capacidades para llevar a cabo distintas lógicas de construcción categorial por parte de los actores. Además, presuponemos que en función del tipo de actividad al que se dedica una empresa se producirá una construcción categorial diferenciada.

Por ello, este apartado lo dividiremos en tres capítulos. En cada uno analizaremos de forma conjunta los resultados obtenidos en las distintas ramas de actividad definidas. En el capítulo 12 analizaremos los resultados de la rama de reproducción. En el capítulo 13, los resultados de la rama de intermediación de servicio a las personas. Y finalmente, en el capítulo 14, los resultados de la rama de producción.

## CAPÍTULO 12: RESULTADOS DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN.

El análisis de la rama de actividad de reproducción se ha llevado a cabo mediante el análisis de cuatro entrevistas a agentes de selección de organizaciones del tercer sector dedicadas a la prestación de servicios a terceros. Éstas se dedican principalmente a la prestación de diversos Servicios Sociales.<sup>132</sup>

El objetivo de este capítulo es mostrar los resultados y conclusiones de la aplicación de los juegos de clasificación en la rama de reproducción. Para ello, mostraremos los principales elementos a través de los cuales se orientan los juegos de clasificación. Posteriormente mostraremos las principales lógicas de construcción categorial llevadas a cabo en estas configuraciones sociales. Y, finalmente mostraremos las principales reflexiones extraídas.

### 12.1. PRINCIPALES ELEMENTOS QUE ORIENTAN LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN, EN LA REPRODUCCIÓN

En las organizaciones analizadas pertenecientes a la rama de reproducción, el trabajo socialmente valorado se define a través de dos elementos: la actividad de la empresa así como de los recursos con los que cuentan (especialmente recursos humanos) y que conduce a una determinada organización del trabajo. Este último elemento hace que los trabajadores tengan que tener una flexibilidad que les permita adaptarse a tareas diferentes.

La actividad de estas organizaciones se fundamenta, principalmente, en el servicio a lo que se define como «*personas vulnerables*». Estos servicios pueden: 1) Abarcar distintos ámbitos de actuación sin restringirse a un colectivo específico (E1); 2) o, proporcionar servicios en diversos ámbitos a un único colectivo (E2 y E3)<sup>133</sup>; 3) o, dedicarse a una actividad muy restringida (formación y asesoramiento laboral, E7), a lo que se denomina «*colectivos prioritarios*», es decir, a

---

132 Siguiendo los estudios de Manuel Herrera Gómez (2009), bajo el rótulo de tercer sector, se agrupa toda una serie de organizaciones, con fines y estructuras organizativas muy diferenciadas. De esta forma, en función de la actividad realizada, podemos distinguir entre aquellas organizaciones que producen bienes y servicios de utilidad pública, y organizaciones que producen bienes y servicios para el beneficio exclusivo de sus miembros. Las primeras, por tanto, se dedican a la prestación de bienes y servicios a terceros. Este tipo de organizaciones, en la década de los noventa, se consolidan como organizaciones que cumplen funciones sociales específicas, principalmente por la profesionalización de este sector (Herrera Gómez, 1998). Este hecho hace que se abandone la perspectiva voluntarista, centrada en buenas intenciones, por una gestión racional de dichos servicios, estableciendo objetivos, evaluación de proyectos, etc.

133 En el E2, dedicado a actividades con personas que tienen algún tipo de discapacidad psíquica o física, esta diversidad de ámbitos de actuación, se remarca especialmente a través de su ampliación de servicios a las familias. En el E3, se remarca, especialmente por considerar que abarcan todos los ámbitos de la inclusión social, desde un ámbito social, al empleo, así como lo que denominan incidencia política.

colectivos no específicos.

Las actividades de este tipo podemos definirlas como de producción de bienes y servicios de utilidad pública. Implican una profesionalización de los servicios. Y, conducen a definir las características de los trabajadores en función de la formación, principalmente de la Formación Universitaria.

La definición de las características de los trabajadores en torno a la formación no deriva únicamente de las exigencias técnicas, como consecuencia de una profesionalización, sino que trasciende las exigencias técnicas de puestos concretos. Los puestos se atribuyen a las personas con formación universitaria porque se les supone mayores capacidades de adaptación y flexibilidad. Estas capacidades cobran una mayor relevancia cuando los recursos (principalmente humanos) con los que cuenta las organizaciones son escasos.

P: Yo creo que hablo mucho de capacidad de trabajo en equipo, de ser proactivos, no reactivos, el saber proponer, de ser flexibles, yo siempre cuando hago las entrevistas les reitero que en esta casa hacemos de todo. Entonces tenemos que ser capaces de adaptarnos. (...) requiere una flexibilidad porque nosotros como organización, y si que, bueno cuando hay gente que viene de otras instituciones o de administraciones públicas, está acostumbrada a decir "no yo hago mi trabajo", y hay personal administrativo, hay un señor que coge el teléfono, y nosotros no siempre tenemos eso, y nos tenemos que acostumbrar que aquí, cuando gestionamos un proyecto lo gestionamos de principio a fin, con todo lo que eso conlleva. (E-1)

E: La persona. Aquí te das mucha cuenta que las personas que tienen un nivel universitario alto, son muy aptas para todo. Es el perfil que trabajamos, entonces, bueno. (E-7)

La diversidad de funciones que tiene que realizar un trabajador se concibe principalmente como una forma de adaptación a los recursos con los que cuenta la organización, y se concibe que no es la mejor forma de organizar el trabajo:

E: claro, la diversidad, es más o menos en todos los sentidos, porque si tu tienes técnicos, es muy fácil decir, yo siempre digo que los técnicos no servimos para todo. Osea, que en una entidad como ésta te dicen: tienes que hacer intervención social, empleo, no se que. No servimos para todo, tenemos cualidades para un empleo, para desarrollar una tarea mejor que otras, pero a veces en entidades como éstas, no tienes más remedio que, que hacer un poco de todo. (E-3)

Por tanto, las características de los trabajadores no viene determinadas únicamente por una

definición técnica de los puestos sino que también se establece una definición por medio de la cual en puestos en los que no se exige una formación universitaria la adecuación al puesto viene determinada por las cualidades atribuidas a personas con formación universitaria como la versatilidad, la capacidad de adaptación o de aprendizaje. Por ello, una persona tiene que tener una gran capacidad de aprendizaje y adaptación incluso en aquellos puestos que en principio no lo exigen.

Esto ocurre en las cuatro organizaciones por ser «*organizaciones sin ánimo de lucro*» que dependen de financiación pública. Sin embargo, en el E7, a diferencia del E1, E2 y E3, presenta una peculiaridad que está presente en otros contextos organizativos Y, es que el peso que adquiere el nivel formativo en las prácticas de selección viene determinado por los mecanismos de selección y promoción dentro de la empresa donde la selección de personas con un alto nivel formativo, para puestos que no lo requieren, sirve para conocer a las personas, determinar su grado de adecuación a la organización, y posteriormente poder promocionar dentro de la misma. Por tanto, personas con formación inferior a universitaria pueden tener un fuerte grado de adecuación al puesto, pero en la medida que se producen esta forma de organización del trabajo tendrán una aceptabilidad menor que aquellos con Formación Universitaria.

De esta forma se establece, en la terminología de M. Castells, un modo de desarrollo que atribuye a las personas con formación universitaria mayores *Outputs* que no son cuantificables a nivel monetario. Y, se traducen en una mayor eficiencia que se deriva de una mayor flexibilidad adaptativa.

Pero, esta flexibilidad de los trabajadores no viene determinada por un proceso de formación interna. Como veremos más adelante, los empleados están fuertemente sujetos a una flexibilidad cuantitativa que impide procesos de aprendizaje internos. Es el propio trabajador el encargado de procurarse dicha flexibilidad a través de un proceso formativo externo a la organización.

Resumiendo, la definición de las cualidades de los trabajadores en torno al nivel formativo deviene de: una profesionalización de las actividades; una mayor flexibilidad de funciones realizadas por los trabajadores; nuevos procesos de selección y promoción interna y una fuerte flexibilidad cuantitativa de los trabajadores que impide la formación interna del mismo y la necesidad de llevar a cabo procesos formativos externos a la organización.

## 12.2. LÓGICAS DE CONSTRUCCIÓN CATEGORIAL Y PUESTOS DENTRO DE LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN

### 12.2.1. Configuraciones sociales en la rama de la reproducción

Esta definición del trabajo socialmente valorado y las características que definen a los trabajadores de la organización, hace que se defina una estructura muy similar en las cuatro entrevistas que hemos realizado. Si bien, cada una tiene ciertas peculiaridades. Podemos distinguir tres grandes posicionamientos jerárquicos, que nos permiten establecer una determinada configuración social en el conjunto de esta rama de actividad. Podemos observar las vinculaciones entre pares categoriales y posicionamientos jerárquicos. Las diferencias internas de cada clasificación realizada, nos permite analizar la vinculación entre pares categoriales y triadas o cadenas no jerárquicas.

1- En todas las entrevistas, se comienza definiendo puestos situados más altos a nivel jerárquico: los puestos de “dirección”. En organizaciones más grandes como la del E-1 y E-2 se diferencian distintos departamentos en los cuales existen figuras de “directores de área”, o “subdirectores”, que forman parte del equipo directivo. En el E-3 y en el E-7, estas figuras no aparecen, en parte, debido a que se tratan de organizaciones provinciales cuya gestión depende de una estructura centralizada, bien en Valladolid, bien en Madrid. Este hecho hace que, aunque a nivel local existen diferencias dentro de lo que se ha definido como «*equipo*», la figura encargada de tomar decisiones no se defina como dirección, sino como «*coordinación*», que implica menores diferencias jerárquicas: «*En lo local, y al mismo nivel, lo único que hay es una coordinación, que no es que sea más, porque sería parte del equipo, pero si se encarga un poco de transmitir un poco al equipo. (...) Quiero decir, es parte del equipo*» (E-3).

El hecho de situar en un mismo nivel a la coordinación local y al equipo técnico, en parte deviene de que los atributos categoriales que definen ambas posiciones son similares. Este hecho se ve reforzado por un esfuerzo, como veremos, de romper la vinculación entre ciertos pares categoriales establecidos en función del género y la edad con un posicionamiento jerárquico. Así, tanto en E-3 como en el E-7, no se establecen diferencias entre técnicos y la figura del coordinador, a nivel local, y en el E-7, no se produzca una clasificación para la figura de dirección, pues aunque establecida a nivel regional, no es capaz de determinar quién la ocuparía, porque servirían cualquiera de los técnicos.

2- Después de la dirección, se definen los puestos que, en las cuatro entrevistas se han definido como «*técnicos*». Estos puestos están caracterizados por la gestión de programas que, normalmente dependen de una subvención pública. En este sentido, en función de la actividad de la empresa, se definen distintos perfiles profesionales. En el E-1 y en el E-3 se definen en torno a las líneas de intervención: técnicos de intervención social, técnicos educativos y técnicos de empleo (orientadores socio-laborales y prospectores laborales).<sup>134</sup> En el E-7, dado que su ámbito de actividad es más restringido, sólo existen dos figuras dentro de los técnicos, docentes y orientadores socio-laborales.

Una de las características que definen estos puestos es que dado que están asignados a proyectos que dependen de una partida presupuestaria sujeta a subvenciones públicas. La temporalidad de los contratos es mayor que en otras posiciones. Por ello adquiere una mayor importancia lo que hemos definido como flexibilidad interna del trabajador, que se distingue de las concepciones clásicas de una flexibilidad cualitativa, en cuanto ésta no viene determinada por procesos de formación internos y posibilita una mayor flexibilidad cualitativa.

En los puestos técnicos definidos en torno a la actividad existe una figura común en todas las definiciones, y es la figura de contables y administrativos. Estos puestos se considera que forman parte de la actividad principal de la empresa, ya que debido a la profesionalización de las actividades, ésta forma parte esencial de la ejecución de los distintos proyectos. Por tanto, se les incluye dentro del equipo técnico, si bien, muestran dos peculiaridades: la primera peculiaridad es que a diferencia de los puestos técnicos definidos en torno a la actividad, ésta no siempre requiere estudios universitarios; una segunda peculiaridad es que, al no estar asignados únicamente a un único proyecto tienen una temporalidad laboral menor que el resto de técnicos. En el E-7 cobra una mayor importancia la parte administrativa. Ésta se define como puestos de “estructura” si bien cumplen con las dos características antes mencionadas. Esto tiene una especial importancia a la hora de analizar los datos.

Dentro de estos puestos tenemos que hacer una mención especial a la definición realizada en el E-1, ya que en este caso se han definido dos puestos diferenciados a nivel jerárquico: uno es el puesto de “contable” y otro es el de “auxiliar administrativo”. El primero requiere Formación Universitaria y se sitúa por encima de “auxiliar administrativo”, el cual no requiere dicha formación. Estos últimos los hemos incluido dentro de técnicos, pues aunque se sitúan en un posicionamiento jerárquico inferior, sus funciones constituyen actividades permanentes en el

---

<sup>134</sup> El E-1, tiene la peculiaridad de contar con un departamento de “Socorros y Emergencias”, pero los atributos categoriales en torno al nivel formativo (con diferencias en el perfil profesional), la edad y el género, son los mismos

funcionamiento de la actividad principal de la organización, de la misma forma que los contables. Este hecho tenemos que tenerlo en cuenta en el análisis posterior de las clasificaciones.

3- Posicionados en la parte inferior de la jerarquía se encuentra lo que se ha definido como «*resto de trabajadores*», o «*trabajos de mantenimiento*». Estos puestos son numéricamente muy escasos y cumplen funciones no relacionadas con la actividad principal de la organización, tales como mantenimiento de las instalaciones y funciones de limpieza, así como conductores en el caso del E-1 y el E-2. Los puestos de mantenimiento constituyen actividades tan escasas dentro de la organización, tanto en el E-1 como en el E-3, que hizo que esta categoría no se definiese en un primer momento y su definición se realizó a medida que se clasificaban las cartas. Esto, en el caso del E-1 supuso una primera nomenclatura a la cual se denominó «*excluidos*» y posteriormente se cambió a la de «*mantenimiento*». Por tanto, la definición de las categorías que definen a las personas que potencialmente pueden ocupar esta posición, dada la escasez de puestos, otorgan pocas posibilidades de acceso en comparación a las categorías definidas en el resto de posiciones. Si bien, cabe mencionar que, aunque numéricamente escasas, estas actividades suponen una actividad permanente dentro de las organizaciones, y por tanto, sus contratos están caracterizados por una menor temporalidad. Por último, cabe mencionar que, en el caso del E-3, estas funciones de mantenimiento y limpieza no constituyen puestos diferenciados. Esto hay que tenerlo en cuenta en el análisis de las clasificaciones realizadas. En el siguiente cuadro se exponen los puestos definidos en cada contexto organizativo, y a qué posición corresponden dentro de la definición de la configuración concreta.

Cuadro 12.1: Resumen de posiciones y puestos dentro de la rama de reproducción.

Posiciones dentro de la configuración	E-1	E-3	E-7
Directivos	-Equipo directivo (presidente, secretaria provincial y coordinadora provincial) - Referentes	- Patronato - Director - Presidente - Subdirector. - Director territorial	
Técnicos	- Técnicos - Contables - Auxiliares administrativos	- Equipo de empleo - Equipo de educación - Equipo de acción social - Administración - Equipo local.	- Técnicos (docentes y orientadores laborales) - Estructura - Docentes espacio taller
Resto de trabajadores	- Captadores de socios - Conductores - Mantenimiento - Limpieza	- Mantenimiento y recepción.	- Servicios de limpieza - Servicios de mantenimiento

Elaboración propia.

Nota: En estas organizaciones existe la figura del voluntariado, la cual es una figura fundamental en la articulación de actividades dentro de estas organizaciones. Pero, en ésta figura no se ha tenido en cuenta en el análisis, ya que no supone una actividad remunerada. Por ello, se solicitó a los participantes que se restringiesen al personal contratado.

### 12.2.2. Lógicas de construcción categorial en el conjunto de la configuración social

Las lógicas de la producción y de reproducción categorial en estos contextos organizativos están fuertemente marcadas por el trabajo socialmente valorado que hace de la formación el principal elemento distintivo. Pero, aunque los procesos de identificación y categorización de los actores se establecen en torno a este elemento dentro de cada posición se establecen distintas lógicas en la construcción tanto de las categorías como de los puestos. De esta forma, aunque el trabajo socialmente valorado y el curso de relaciones previas otorga una gran capacidad de redefinición intersubjetiva a aquellos actores con Formación Universitaria, esta formación puede constituir una frontera de acceso a puestos tales como «auxiliares administrativos» o «resto de trabajadores» si no existen otros elementos a través de los cuales llevar a cabo procesos de aceptabilidad y adecuación.

Dentro de la configuración social establecida en estos sectores, la importancia que adquiere el nivel formativo hace que se establezcan menores diferencias en torno al género y edad que en otros sectores o ramas de actividad. Este hecho se observa a nivel discursivo mediante un gran



esfuerzo por romper la vinculación entre el par categorial establecido en torno a la distinción tanto de género como de edad con las jerarquías. Estas fronteras en torno al género y a la edad, sin embargo, están fuertemente sedimentadas, y las convenciones sociales en torno a las mismas siguen estableciendo ciertas diferencias, aunque mediatizadas por el nivel formativo.

Tabla 12.1: Vinculación jerárquica por género: rama reproducción.

	Hombres	Mujeres
Directivos	0,03	-0,03
Técnicos	<b>-0,18</b>	<b>0,18</b>
Resto de trabajadores	0,16	-0,16

Elaboración propia.

Tabla 12.2: Vinculación jerárquica por edad: rama reproducción.

	Jóvenes	Adultos	Mayores
Directivos	-0,07	0,13	-0,05
Técnicos	<b>0,18</b>	0,04	<b>-0,19</b>
Resto de trabajadores	-0,12	-0,12	<b>0,22</b>

Elaboración propia.

Tabla 12.3: Vinculación jerárquica por nivel formativo: rama reproducción.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	<b>-0,23</b>	-0,14	-0,11	<b>0,47</b>
Técnicos	<b>-0,34</b>	-0,17	<b>0,21</b>	<b>0,29</b>
Resto de trabajadores	<b>0,48</b>	<b>0,25</b>	-0,13	<b>-0,59</b>

Elaboración propia.

Las tablas 12.1, 12.2 y 12.3 muestran como las categorías que determinan en mayor medida el posicionamiento son aquellas definidas en función del nivel formativo. Las mayores vinculaciones se producen en los extremos del nivel formativo. Entre aquellos que tienen formación primaria y lo que se ha definido como «*otros trabajadores*» (con un índice de 0,48) y entre aquellos con Formación Universitaria y los puestos de «*dirección*» (con un índice de 0,47). En la posición de «*resto de trabajadores*» también se produce una vinculación significativa con aquellos que tienen Formación Secundaria. Aquellos con formación universitaria también guardan una fuerte vinculación con puestos «*técnicos*», posición en la que también está vinculada la categoría de FP.

Aunque el nivel formativo es el que en mayor medida determina el establecimiento de categorías que determinan el acceso y el posicionamiento interno dentro de estas configuraciones sociales, existen otras formas de categorización que marcan un acceso diferencial. Si bien, como veremos a continuación, tanto el género como la edad marcan un posicionamiento diferenciado, pero, existen fuerte diferencias en función del el nivel formativo.

El género, contemplado sin el efecto de su interseccionalidad con otras formas de categorización tiene un efecto muy débil en el posicionamiento dentro de la empresa. La tabla 12.1, nos indica una vinculación débil entre los puestos de técnicos con las mujeres (con un índice de 0,18). Pero esta vinculación, además de débil, se debe principalmente al efecto de los puestos definidos en el E-1 como Auxiliares Administrativos, que hemos incluido en el de técnicos. Como veremos en el análisis concreto de los puestos se marcan diferencias categoriales muy distintas a la del resto de puestos técnicos. De esta forma, en las tres clasificaciones, para aquellos puestos técnicos que exigen un mayor nivel formativo no se observan diferencias significativas en torno al género. Por tanto, no se puede afirmar el establecimiento de un par categorial en torno al género y su vinculación con un posicionamiento jerárquico dentro de estas configuraciones sociales.

La edad marca una mayor distinción en el acceso y el posicionamiento. Si bien, no se establece una vinculación entre las categorías definidas en torno a la edad con los puestos de dirección: los jóvenes se vinculan con puestos “Técnicos”, y, los mayores se vinculan negativamente con estos puestos, vinculándose positivamente con los puestos de “Resto de trabajadores”. Los adultos, al margen de la interseccionalidad con otras variables, no guardan una vinculación significativa con ninguno de los puestos. Por tanto, se observa el esfuerzo por romper la vinculación de los pares categoriales en torno a la edad con el establecimiento de un orden jerárquico donde, además, es el grupo de personas mayores los que tienen un peor posicionamiento.

Tabla 12.4: Vinculación jerárquica por género y edad: rama reproducción.

	Hombres			Mujeres		
	Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Directivos	0,05	0,03	-0,03	-0,15	0,14	-0,03
Trabajadores	-0,05	0,01	<b>-0,19</b>	<b>0,28</b>	0,04	-0,03
Resto de trabajadores	0,01	-0,03	<b>0,21</b>	<b>-0,18</b>	-0,13	0,06

Elaboración propia.

Tabla 12.5: Vinculación jerárquica por género y nivel formativo: rama reproducción.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Directivos	-0,16	-0,09	-0,12	<b>0,39</b>	-0,15	-0,1	-0,04	<b>0,21</b>
Trabajadores	<b>-0,19</b>	<b>-0,19</b>	-0,04	0,14	<b>-0,26</b>	-0,01	<b>0,28</b>	<b>0,23</b>
Resto de trabajadores	<b>0,29</b>	<b>0,24</b>	0,12	<b>-0,4</b>	<b>0,35</b>	0,07	<b>-0,25</b>	<b>-0,37</b>

Elaboración propia.

Tabla 12.6: Vinculación jerárquica por edad y nivel formativo: rama reproducción.

	Jóvenes				Adultos				Mayores			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Directivos	-0,1	0	-0,11	0,1	-0,09	-0,1	0	<b>0,32</b>	-0,17	-0,11	-0,06	<b>0,28</b>
Trabajadores	-0,07	-0,07	<b>0,25</b>	<b>0,19</b>	-0,03	-0,07	-0,01	0,13	<b>-0,35</b>	-0,11	0,08	0,13
Resto de trabajadores	0,14	0,07	-0,17	<b>-0,25</b>	0,08	0,14	0,01	<b>-0,34</b>	<b>0,45</b>	<b>0,19</b>	-0,04	<b>-0,31</b>

Elaboración propia.

Las fuertes vinculaciones que se establecen entre las categorías definidas en torno al nivel formativo y los puestos, la vinculación débil que se establece entre las categorías definidas en torno al género y la edad, unido al hecho de que, como muestran las tablas 8 y 9, aquellos con formación universitaria no guardan una vinculación fuerte con el resto de categorías (de hecho en la mayoría de los casos es negativa), nos hace pensar que el mayor par categorial se establece entre aquellos con Formación Universitaria y aquellos sin Formación Universitaria.<sup>135</sup> De esta forma se establecen una frontera social fuertemente sedimentadas: aquellos sin Formación Universitaria no acceden a puestos de dirección mientras que aquellos con Formación Universitaria no acceden a los puestos definidos como resto de trabajadores.

Pero, dentro de un mismo nivel formativo se establecen diferencias tanto por género como por edad. La tabla 12.5 muestra las diferencias en el nivel formativo de hombres y mujeres, y la tabla 12.6 las diferencias en el nivel formativo en función de la edad. Aunque estas diferencias se observan mejor analizando las vinculaciones de las distintas categorías con cada puesto, cabe destacar que la asociación entre el género y el posicionamiento jerárquico no desaparece del todo: los hombres con formación universitaria tienen una mayor vinculación que las mujeres con puestos de dirección (con un índice de 0,39 frente a un 0,21). Además, hombres universitarios no se vinculan significativamente con los puestos de técnicos. Por tanto, no podemos afirmar que se haya roto la vinculación entre posicionamiento jerárquico y pares categoriales de género. Sin embargo, estas diferencias son más difusas si analizamos los puestos sin agrupar (ver anexo 2).

Sin embargo, estas pequeñas diferencias de género en el posicionamiento jerárquico no se traduce en una ruptura de las distinciones de género dentro de cada posición definida en esta configuración. Éstas cobran una mayor importancia en aquellas posiciones definidas como «*resto de trabajadores*». De esta forma, el par categorial de género en aquellas personas con estudios, principalmente de Secundaria y Primaria, hace que hombres y mujeres ocupen distintos puestos, vinculándose el par categorial de género con cadenas horizontales, principalmente en los niveles

<sup>135</sup> Además, las únicas vinculaciones negativas se establecen, entre Formación Universitaria y resto de trabajadores y Formación Primaria y puestos de dirección.

formativos más bajos.

Tabla 12.7: Vinculación entre categorías por género y edad: rama reproducción.

		Hombres			Mujeres		
		Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Hombres	Jóvenes						
	Adultos	0,61					
	Mayores	0,74	1				
Mujeres	Jóvenes	0,3	0,42	0,15			
	Adultos	0,72	0,24	0	0,68		
	Mayores	0,54	0,54	0,54	0,96	0,76	

Elaboración propia.

Tabla 12.8: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: rama reproducción.

		Hombres				Mujeres			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Hombres	Primaria	-							
	Secundaria	0,47							
	FP	0,25	0,91						
	Universitaria	-0,4	-0,43	-0,09					
Mujeres	Primaria	0,51	0,33	0,11	-0,48				
	Secundaria	0,36	0,75	0,55	0,07	0,67			
	FP	0,06	0,74	0,88	-0,13	0,01	0,97		
	Universitaria	-0,38	-0,41	-0,06	1	-0,47	0,06	-0,33	

Elaboración propia.

Tabla 12.9: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: rama reproducción.

		Jóvenes				Adultos				Mayores			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jóvenes	Primaria												
	Secundaria	0,27											
	FP	0,13	0,45										
	Universitaria	-0,22	-0,22	-0,07									
Adultos	Primaria	0,8	0,19	0,15	-0,21								
	Secundaria	0,27	0,58	0,57	0	0,24							
	FP	0,18	0,49	0,49	-0,13	0,09	0,49						
	Universitaria	-0,24	-0,21	-0,13	0,68	-0,15	0,03	-0,24					
Mayores	Primaria	0,91	0,24	0,04	-0,26	1	0,47	0,09	-0,3				
	Secundaria	0,41	0,73	0,48	-0,23	0,38	0,57	0,65	-0,26	0,36			
	FP	0,06	0,44	0,58	-0,18	0,04	0,61	0,65	-0,09	0,04	0,49		
	Universitaria	-0,24	-0,2	-0,05	0,39	-0,06	0,02	-0,24	0,53	-0,29	-0,25	-0,12	

Elaboración propia.

Este hecho se observa con mayor claridad observando la tabla 12.8. Ésta nos muestra las vinculaciones entre categorías definidas en torno al género y al nivel formativo. El mayor grado de vinculación se establece entre hombres y mujeres con Formación Universitaria, mientras que, a medida que desciende el nivel formativo, la vinculación entre hombres y mujeres de un mismo nivel formativo desciende gradualmente (0,88 en FP, 0,75 en secundaria y 0,51 en primaria). De esta forma, observamos como a medida que aumenta la formación exigida las desigualdades establecidas por el par categorial de género tiende a desaparecer, estableciéndose mayores vinculaciones entre hombres y mujeres.

A medida que la adecuación a un puesto está determinada por el nivel formativo se hacen más aceptables las diferencias de género. Esto no quiere decir que no exista una construcción intersubjetiva de los puestos que determinan una mayor vinculación, bien de hombres, bien de mujeres. En estas organizaciones, el puesto de técnicos tiende a asociarse con disposiciones atribuidas a las mujeres, no tanto por el trabajo socialmente valorado, sino por el curso de interacciones previas. De esta forma, en contra del *esencialismo cultural*, aunque el género puede determinar una mayor adecuación a estos puestos, éste pierde peso en torno a la aceptabilidad que le otorga a los hombres el nivel formativo, o incluso, debido a la trasportabilidad de esquemas de otras estructuras organizativas. Como veremos, esto tiene fuertes implicaciones en la capacidad de los actores de redefinir los puestos. En los puestos que se exige una menor formación, tanto la adecuación, pero sobre todo la aceptabilidad, se establece en torno a variables fuertemente sedimentadas, especialmente de género, y aunque en menor medida también de edad. Esto explica cómo dentro del posicionamiento jerárquico que se ha definido como resto de trabajadores, las diferencias de género y edad cobran una mayor importancia.

P: El universitario es polivalente para todo, sin embargo lo que hay una cosa es que los de formación primaria a mi solo me sirven para el sector servicios, no me valen para nada más. No siendo uno que sea muy hábil y que con dominio de la informática, pueda estar en la administración. Pero luego tendría otras carencias, los que no tienen formación, en este puesto, en este centro, si que tienen carencias. Porque se necesitan muchos conocimientos a todos los niveles, saber interpretar una normativa, leerte un protocolo y saber interpretarlo. Yo les dejo a todos las normativas y se las doy iluminadas, pero ellos tienen que saber leerlas e interpretarlas. (...)En la nave encajan mejor los hombres que las mujeres, porque van priritariamente hombres, y entonces a una mujer me la machacarían. No se si me estas entendiendo, eso es. . (...) todo el colectivo que entran es gente que, que pues hombres, y que dicen burradas, y que juran y que fuman, y entonces tiene que ser un hombre que diga, tú, aquí no se entra a fumar a la nave Y llegan todas las fundas y los EPIs, llega todo, y son bultos y son todo. Entonces, me encaja el perfil mucho más, me resuelve muchísimo más, un hombre que una mujer. De hecho, pues se estropea un enchufe y el chico coge va y lo arregla y una mujer. (...) Personalmente, aquí es una empresa que no es ni machista, ni feminista, a mi me da exactamente igual, salvo para servicios de limpieza, es lo único que tengo clarísimo. Hemos tenido hombres, y no nos han resuelto la papeleta como la chica que tenemos. Será por la forma, será porque ella está más preparada, (...) a mi me da igual orientadores hombres que mujeres, todos cumplen el perfil. (E-7)

### 12.2.3. Vinculación con puestos, y lógicas de construcción categorial en la rama de reproducción

En estos contextos organizacionales la lógica de producción y reproducción de las desigualdades se construyen principalmente a través del nivel formativo. Pero se observa que, dentro de estos contextos organizacionales las categorías adquieren distintas lógicas de producción y reproducción de las desigualdades en función de la posición analizada. A continuación exponemos las distintas posiciones jerárquicas y comentaremos las diferencias internas dentro de estas posiciones.

- **Los puestos de dirección**, como hemos visto, están fuertemente vinculados a un nivel formativo universitario. Este hecho está especialmente marcado por la adecuación que otorga dicho nivel. Sin embargo el acceso a esta posición, aunque marcado por un fuerte intento de romper la vinculación entre pares categoriales de género y de edad, sigue determinando por dichos pares categoriales. Esto nos hace pensar que la adecuación sigue estando vinculada a convenciones sociales, que marcan la aceptabilidad, aunque éstas tengan un influencia menor que en otros sectores o ramas de actividad.

En esta adecuación cabe destacar el género y la edad como elemento de distinción. Los procesos de selección a estos puestos, normalmente, al contrario de lo que puede pasar en otros ámbitos organizativos no suponen la selección de personal externo a la organización. Se trata de procesos de promoción interna. De esta forma, los jóvenes universitarios no tienen la experiencia suficiente para poder ocupar estos puestos, sin embargo, cumplida la adecuación en torno al nivel formativo y la experiencia, observamos como los adultos se vinculan en mayor medida a estos puestos que los mayores.

P: (...) Y los referentes, yo si que entiendo que cuando tu pasas de aquí a aquí (se refiere de técnicos a referentes), ya tiene que haber una estabilidad y una continuidad y tendríamos que hablar de contratos indefinidos.

M: claro, por qué no hay casos en los que el referente sean nuevas contrataciones.

P: yo entiendo que no, que hay que conocer la casa, que hay que conocer el funcionamiento, los proyectos, la estructura, y que para eso tiene que ser alguien de la plantilla, no quita, que si tu en plantilla no tienes nadie que cumpla los requisitos, puedas poner una oferta. (E-1)

La ocupación de puestos de dirección sigue estando marcado por el género. Esto ocurre al observar la formación de marcos cognitivos socialmente construidos. Sin embargo, los procesos de

selección a través de promoción interna hace que, aunque existan convenciones de género jerarquizadas, que marca una mayor aceptabilidad de los hombres a estos puestos, existan mayores mujeres que cumplen con una adecuación, marcada por su conocimiento y experiencia dentro de «la casa».

En estos puestos prima la adecuación sobre la aceptabilidad. Las mujeres, que cumplen en mayor medida esta adecuación, unido a su largo curso de interacciones previas, hace que tengan una mayor capacidad de redefinición intersubjetiva de la convención social de género asociada a una jerarquía. De esta forma se produce una vinculación significativa de las mujeres universitarias con estos puestos.

Los recursos, escaso número de hombres técnicos, originan la ruptura de este par categorial convencionalizado, que deriva en la transformación de los esquemas que determinan la vinculación de hombres con puestos directivos. Pero el mantenimiento de estos esquemas, en caso de una modificación de recursos -incremento de hombres técnicos-, dependerá de la capacidad de las mujeres, en cuanto actores sociales de mantener discursos e imaginarios sociales, una vez desaparecen los recursos que los originaron.

Estos puestos están caracterizados, a diferencia de los técnicos, por una mayor estabilidad en los contratos, y es que, en este caso, la flexibilidad interna de adaptación de los trabajadores asociada al nivel formativo se vincula con procesos de flexibilidad cualitativa. Estos procesos que podrían marcar diferencias en torno al nivel formativo, por el establecimiento de un mercado primario y secundario, en realidad no lo hacen, ya que estos puestos son cuantitativamente escasos. Y cómo veremos a continuación, el mayor acceso de las personas con formación universitaria se produce dentro de los técnicos, donde la flexibilidad interna de los universitarios posibilita el establecimiento de una flexibilidad cuantitativa.

- **Los puestos de técnicos** constituyen los puestos donde se desarrolla la actividad principal de estas organizaciones: la prestación de servicios a colectivos vulnerables. Sin embargo, como venimos apuntando, dentro de estos puestos tenemos que diferenciar entre aquellos que se dedican a la prestación de los servicios propiamente dicha «técnicos *de intervención*», y aquellos en los que se llevan a cabo funciones de gestión de los mismos.

1- Los primeros, dado el grado de profesionalización de esta actividad están ocupados principalmente por personas con formación universitaria. Aunque en el análisis conjunto de estas configuraciones se mediante una vinculación débil, por mujeres universitarias, observamos que esto

ocurre únicamente en el E-1 (ver tablas A2.4 y A2.5), donde las mujeres universitarias tienen una vinculación de 0,71 y los jóvenes universitarios de un 0,49, al puesto de técnicos de proyectos.<sup>136</sup> Además, en este caso, se observa que en realidad la clasificación está realizada por un fuerte componente autoreferencial, que se contradice con el discurso establecido.

E: Estamos en un sector muy feminizado, yo cada vez quiero incorporar más chicos a la plantilla, pero es verdad que si me dijeras, representatividad, y más cuando trabajo mayoritariamente con trabajadores sociales, me encantaría decirte que éste, pero si tu vas a mi oficina. (E-1)

Esta misma argumentación se observa en el E-3, lo que nos hace pensar que la distinción de género que se observa en esta rama de actividad no se debe tanto a unas convenciones de género externas a la empresa que, en cuanto actividades reproductivas están asociadas a las mujeres e imponen fronteras de acceso.

De esta forma, y dado que estos puestos están ocupados principalmente por mujeres universitarias, (a nivel fáctico), como se deriva tanto del discurso como del análisis realizado en los capítulos 5 y 6 de esta rama de actividad, nos podría llevar a pensar que las mujeres, debido a su largo curso de interacciones previas, tienen mayores ventajas para llevar a cabo lógicas de construcción categorial de acuerdo a lógicas de reproducción internas. Sin embargo, observamos que estos procesos no se han llevado a cabo. Dentro de la formación universitaria, los hombres así como las personas adultas y mayores, constituyen una lógica de producción externa, en la medida que tienen un corto pasado de interacciones, pero con un alto grado de aceptabilidad -otorgado en contra de toda evidencia por el trabajo socialmente valorado- y adecuación -otorgado por su nivel formativo-. De esta forma, pueden llevar a cabo procesos de producción de nuevos límites categoriales que no les excluye de ocupar estos puestos siempre y cuando establezcan interacciones valoradas positivamente que ayuden a reproducir los significados positivos que se les confiere: *«los hombres igual se intimidan y hacen pocos amigos, creo que tengo un hombre por despacho, aproximadamente, y la interacción es buena»* (E-1).

---

136 En la clasificación realizada en el E-3 solo existe una vinculación, bastante más débil que en el E-1, en torno a mujeres universitarias vinculadas al “equipo de empleo”, sin embargo, a nivel local, definido como “Equipo local”, no existen diferencias (ver tablas A2.11). Mientras que en el E-7 no se establece ninguna diferencia, vinculándose en la misma medida, hombres y mujeres universitarios con este puestos técnicos, con índices de 0,65 y 0,60 respectivamente (ver tabla A2.17). En estas dos clasificaciones no se realizan distinciones dentro de los universitarios en función de la edad (ver tablas A2. 12 y A2.18).



2- En los puestos de administración y contabilidad, que hemos incluido dentro de técnicos, podemos observar que están principalmente vinculados a mujeres jóvenes con FP.<sup>137</sup> Esta vinculación ocurre en las tres clasificaciones realizadas, y aunque se producen ligeras diferencias, todas están caracterizadas por dicha vinculación que en todos los casos es superior a la personas con FP en su conjunto (ver tablas A2.3; A2.5; A2.9; A2.11; A2.15; A2.17), a diferencia de la vinculación entre jóvenes con FP, cuyo grado de vinculación es inferior (ver tablas A2.6; A2.12; A2.18). Esto nos indica, a diferencia de los puestos de técnicos de intervención, que en la construcción intersubjetiva de las características secundarias asociadas al mismo, aunque determinadas por el nivel formativo, interfieren otras distinciones que marcan la adecuación a los puestos, en este caso: el género. De esta forma, las disposiciones atribuidas a las mujeres establecen una mayor vinculación con estos puestos.

E: Pero si yo tuviese que escoger yo, yo si tuviera que escoger, yo para tareas administrativas me quedo con las chicas. Son muy hábiles. Entonces yo, además en la formación profesional son muy despejadas, la mayoría de las chicas todas trabajan muy bien, trabajan bien los chicos, pero a la hora de encontrarse algún trabajo, somos más constantes, no se como explicarte. No discrimino ¡eh! yo trabajo más con chicos que con chicas. (E-7)

Cabe destacar que en el E-7, la vinculación con estos puestos (definidos como puestos de estructura) se produce tanto para aquellos con formación secundaria como para aquellos con FP, siendo mayor para secundaria, dado que tienen una menor diversidad posicional. Pero al observar la interseccionalidad por género observamos que el mayor grado de vinculación sigue produciéndose con mujeres FP, y, por edad con jóvenes con FP. De esta forma, como nos demuestra el análisis discursivo, los hombres con secundaria así como la secundaria en su conjunto, aunque vinculados con estos puestos constituyen lógicas categoriales de reproducción externa. Así, aunque en determinadas situaciones -escasos demandantes de empleo- no están del todo excluidos de la selección, existen fuertes fronteras sociales que limitan su acceso. La categoría de secundaria constituye una lógica de reproducción externa, además, porque su selección se realiza especialmente debido a la dificultad de asignarles en un puesto: no tienen la formación suficiente para ocupar puestos técnicos, pero por otra parte, en los puestos de mantenimiento o limpieza se

---

<sup>137</sup> En este caso, en el E-1, dado que tiene actividades propiamente de contabilidad, a diferencia del E-3 y el E-7, se establece una distinción jerárquica dentro de estos puestos, que diferencia entre contables y auxiliares administrativos. Los contables, siguen vinculados a personas con Formación Universitaria (con un índice de 0,29), cuyo grado de vinculación además aumenta considerablemente, en el caso de hombres universitarios, con un índice de 0,49), lo cual quiere decir que, existe una fuerte construcción social que diferencia, dentro de este ámbito organizativo a hombres -asociados a puestos de contabilidad- y mujeres -asociadas a técnicos de intervención-.

llevan a cabo procesos de reproducción interna en torno a aquellos que tienen formación primaria, lo cual les niega el acceso. Este proceso se observa en el conjunto de entrevistas realizadas:

E: Bachillerato, puede ser tanto aquí como aquí (se refiere a los puestos de estructura y de mantenimiento) es que, no quiero discriminar. (E-7).

E: Formación bachillerato, lo veo aquí (auxiliar administrativo), o lo descartaría, no lo se eh, (silencio) lo descarto (E-1).

E: Bachillerato, yo digo que tienen que tienen que seguir formándose, con lo cual ahí ahí, lo siento mucho (risas) (E-3).

Por otra parte, aunque que estos puestos están principalmente vinculados a aquellos con FP, incluso a Formación Secundaria, sin embargo, el trabajo socialmente valorado de las organizaciones, especialmente a las exigencias de una mayor flexibilidad del trabajador, unido a los procesos de promoción interna, hace que los actores con Formación Universitaria puedan llevar a cabo lógicas de producción externa -dado que no tienen un curso de interacciones previas prolongado dentro de estos puestos- en torno a su nivel formativo. De esta forma, actores con Formación Universitaria tienen una alta capacidad para modificar el imaginario colectivo asociado al puesto debido a su grado alto de aceptabilidad y adecuación que les confiere el trabajo socialmente valorado.

E: Vamos a ver, lo que está claro, es que el perfil universitario, encaja en todos los sitios. No se si me estás entendiendo. Yo que llevo muchos años trabajando, llevo casi, muchos años dedicados en docencia, el mejor perfil es el universitario, porque te hace juego para todos. Encaja igual para orientación, que para formación, que incluso para administración. O sea tienes una persona en administración, y como tenga. Teníamos anteriormente una chica universitaria, tenía relaciones laborales, y era un lince, no se cómo explicarte. Vamos a ver, si domina la informática, lo mismo te hace tareas administrativas, que te hace de lo otro, lo que es el perfil universitario. Es poco para él, pero ahora mismo, si una persona ahí, por mil y pico euros, estaría cualquier universitario, claramente. Entonces, el perfil universitario te encaja en todos. (E-7)

El grado de aceptabilidad viene determinado por los *inputs* asociados a este nivel formativo dentro del contexto organizacional. Sin embargo, existe la convención social de que este puesto no es adecuado para dichos actores «*es poco para él*» (E-2), lo que lleva a plantear que, abandonarán el puesto una vez puede llevar a cabo estrategias de inserción laboral de acuerdo a su nivel formativo:

«Yo si tengo dos carreras, dos másters, yo voy a luchar por trabajar en lo mío, y ya te digo que tenemos cuidadores que son TGM, pero no reconocidos como TGM, son cuidadores o encargados» (E-2). De esta forma, su capacidad para producir nuevos significados intersubjetivos que instauren nuevas prácticas organizativas se producirá siempre y cuando sean capaces de llevar a cabo un proceso de resignificación de dicha convención social. Los contextos de acción presente favorecen este proceso, como consecuencia de dos elementos: primero, dada la destrucción de empleo, y las menores posibilidades de acceso posibilita la ruptura: «por mil y pico euros, estaría cualquier universitario, claramente» (E-7); por otra parte, los procesos de promoción interna, hace que estos puestos sirvan para conocer a posibles candidatos para otros puestos: «También te digo, que si el día de mañana, a ti te sale un puesto de titulado de grado medio, y lo tienes en casa, sacas el puesto de quien tienes que sustituir, pero el que es TGM, lo pasas a ese puesto, es lo que te iba a decir» (E-2).

Por último, cabe destacar que los puestos de técnicos de intervención son numéricamente mayores. Sin embargo, están sujetos a una mayor temporalidad dado que las actividades administrativas, aunque vinculadas a determinadas proyectos y por tanto a subvenciones, su salario está imputado a más de un proyecto, teniendo una mayor posibilidad de tener contratos indefinidos. De esta forma aquellos con FP que se incorporan a la organización tienen mayores posibilidades de tener un contrato indefinido. Pero, como venimos sosteniendo, esto no quiere decir que aquellos con FP tengan menores riesgos de exclusión social dado que sus posibilidades de acceso son menores. Más, cuando los actores con Formación Universitaria tienen una fuerte capacidad de redefinición de dichos puestos. Esto nos obliga a plantearnos el modelo analítico de la exclusión social, asociado a lo que se denominó «trabajo normalizado» en la sociedad salarial.

- **Los puestos de Resto de trabajadores** constituyen actividades auxiliares que no se vinculan con la actividad principal de las organizaciones, sino que son actividades de mantenimiento de las instalaciones o actividades auxiliares como conductores. En este sentido, son actividades no cualificadas, por lo que las principales vinculaciones se producen con aquellas personas que tienen Formación Primaria. Aquellas personas con Formación Secundaria también se vinculan con estos puestos, pero en menor medida. Además, estos puestos se vinculan con personas mayores, pues como se observa en la tabla 12.6, ni jóvenes ni adultos con formación Primaria o Secundaria se vinculan con estos puestos. Y es que dentro de este ámbito organizativo a los jóvenes se les asocian disposiciones muy positivas «si pillas una persona joven, con ganas. Yo tiro mucho a favor de los

*jóvenes»* (E-7).

En esta posición, donde las vinculaciones se establecen principalmente con los niveles formativos de Primaria y Secundaria, la aceptabilidad está determinada en mayor medida por la edad y el género. La influencia de la edad se puede observar en el análisis conjunto de los puestos que definen esta posición como hemos indicado. Pero, en el análisis concreto de los puestos, observamos que esta adecuación viene determinada en mayor medida por el género.

En el E-1, esta posición está definida especialmente por los siguientes puestos: limpieza (asociados a una formación primaria con un índice de 0,52), conductores (asociados a una formación secundaria, con un índice de 0,32) y mantenimiento (asociados a Formación Primaria con un índice de 0,52). Los puestos de limpieza se vinculan con mujeres en un 0,34, los conductores a hombres en un 0,34 y mantenimiento a hombres con un 0,30. Esta vinculación se refuerza si observamos las diferencias en función del nivel formativo, pues la vinculación de las mujeres con primaria con el puesto de limpieza, lo hacen con un índice de 0,69. En los puestos de conductores, así como en los puestos de mantenimiento, la asociación con los hombres también se ve reforzada en función del nivel formativo: hombres con formación secundaria tienen una vinculación un 0,43 con conductores y hombres con formación primaria tienen una vinculación de 0,61 con puestos de mantenimiento. En este sentido, las diferencias por edad no guardan ninguna diferencia significativa con los puestos de limpieza y conductores.

Los puestos de mantenimiento supone una posición que, en realidad, se acepta prácticamente su exclusión del contexto organizativo. De esta forma, hombres con primaria, especialmente mayores, (hombres mayores tienen una vinculación de 0,42 con estos puestos) quedan prácticamente excluidos de este contexto organizativo ya que el acceso a estos puestos no supone una posibilidad de acceso a estas organizaciones, al ser numéricamente muy escasos. Por tanto, aunque el nivel formativo de primaria otorga un acceso muy restringido a estas organizaciones, dicho acceso es menor en el caso de hombres mayores, pues hombres jóvenes pueden tener acceso a posiciones tales como *«captadores de socios»* que, aunque no tienen una vinculación significativa, su vinculación no es negativa. Mientras que mujeres con primaria tienen una vinculación con puestos de limpieza, que se constituye como una actividad permanente dentro de la organización. De esta forma, puede explicarse cómo en ciertos ámbitos geográficos vinculados a la economía global los riesgos de exclusión de hombres con primaria han empeorado a lo largo de la crisis económica. No sólo por la mayor destrucción de puestos de trabajo en la rama de la producción,

sino porque su capacidad de redefinición de los puestos a los cuales les da acceso su nivel formativo es muy reducida, más cuando lo comparamos con otras ramas como la de producción.

En el resto de clasificaciones realizadas en este contexto organizativo se observan procesos muy similares, si bien en el E-3 no se produce una distinción en esta posición, por lo que no se observan diferencias de género, pero sí se asocian principalmente a personas mayores (con un 0,26), que se refuerza en el caso de la Formación Primaria.

En el caso del E-7, donde se diferencian servicios de limpieza y servicios de mantenimiento, estas diferencias son mayores. Las mujeres se vinculan a servicios de limpieza con un índice de 0,40 y los hombres a servicios de mantenimiento en un 0,39. En este caso, la aceptabilidad por el género en los niveles formativos de Primaria es mayor pues los puestos de limpieza se vinculan con mujeres con Formación Primaria con un índice de 1 y en el caso de Servicios de Mantenimiento, hombres con Primaria también tienen un índice de 1. Lo cual quiere decir que se ha seleccionado a todas las mujeres con primaria y a todos los hombres con primaria para estos puestos.

### 12.3. BREVES REFLEXIONES SOBRE LA REDEFICIÓN INTERSUBJETIVA DE LOS PUESTOS, Y LÓGICAS DE ACCIÓN, EN LAS CONFIGURACIONES DE LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN

La capacidad de redefinición de los puestos laborales dentro de estas organizaciones está sujeta principalmente a las estrategias de los actores con Formación Universitaria. Éstos son capaces no solamente de llevar a cabo procesos de reproducción interna, manteniendo fuertes fronteras sociales a los puestos técnicos y a la dirección, sino que también son capaces de llevar a cabo una redefinición de otros puestos donde no tienen una fuerte vinculación, ni un curso prolongado de interacciones previas. La capacidad de llevar a cabo esta redefinición se produce, principalmente, en los puestos que están ocupados por su categoría más próxima, aquellos con Formación Profesional, mediante lógicas de producción externas. Esta capacidad deviene de su alto grado de aceptabilidad y adecuación en estos puestos que proviene del trabajo socialmente valorado. Esto ocurre tanto en organizaciones con un mayor registro de actividades (por la posibilidad de conocer a personas que después puedan pasar a ocupar puestos técnicos) como en aquellas organizaciones con menores recursos humanos en las que se establece la necesidad de que el trabajador adopte una mayor flexibilidad interna. Esto hace que los universitarios sean ocupantes potenciales de los puestos vinculados a personas con FP. En ambos casos, la capacidad de redefinir estos puestos depende de la motivación de los universitarios para llevar a cabo estas estrategias ante

una inconsistencia posicional.

La inconsistencia posicional hace que se produzca una motivación de las estrategias de los actores con Formación Universitaria para redefinir los puestos. Pero su capacidad también depende del curso de interacciones previas, y que éstas se incorporen en los cursos de acción presente, rompiendo ciertas convenciones sociales que dificultan su acceso: mayor inestabilidad porque estos puestos no se adecuan a su nivel formativo.

Como hemos visto, el momento actual determina en mayor grado esta posibilidad, dada la percepción un alto número de universitarios en situación de desempleo sin posibilidad de inserción de acuerdo a sus expectativas formativas, unido a la posibilidad tanto de conocer al trabajador, como de las disposiciones atribuidas de una mayor adaptabilidad. Todo ello posibilita la ruptura del imaginario colectivo en función del cual, las personas con Formación Universitaria, al ocupar un puesto que no se ajusta a su formación tienen mayores posibilidades de abandonar el puesto.

Este proceso de redefinición se ve posibilitado porque aunque aquellos con FP se vinculan con puestos administrativos en el conjunto estas configuraciones sociales, esta categoría se construyen bajo lo que hemos denominado lógicas de reproducción externas. Las interacciones previas son inferiores a las de aquellos con Formación Universitaria y el trabajo socialmente valorado determina una aceptabilidad reducida incluso en aquellos puestos donde su nivel formativo les otorga un nivel aceptable de adecuación. Esta falta de adecuación se observa en la dificultad que les plantea la selección de las cartas que representan a estos actores: *«Jolines, que de formación profesional me traes. Te los calzo a todos ehh. Es que me voy a cargar muchos aquí de formación profesional (risas). Luego me dirás pues muy mal, pero...»* (E-3). Por otra parte, aunque pueden desarrollar ciertas funciones, estas no se les otorga un alto grado de adecuación, restringiéndolos a actividades muy concretas: *«formación profesional, esta persona, yo también la voy a meter aquí, en acción social, en un apartado que tenemos más de gestión de cosas muy concretitas»* (E-3).

Pero estas lógicas no funcionan solamente en función del nivel formativo, sino que también se produce una interseccionalidad con otras formas categoriales. En función de esta interseccionalidad observamos cuatro procesos de construcción categorial y de los puestos:

-Los puestos técnicos están asociados a mujeres debido a un mayor curso de interacciones previas, más que al trabajo socialmente valorado, a excepción de los puestos administrativos. Pero los hombres con Formación Universitaria tienen una fuerte capacidad de redefinición debido a la adecuación que confiere el nivel formativo universitario, especialmente de puestos técnicos.

- Sin embargo, los hombres con FP no son capaces de llevar a cabo lógicas de producción, ni interna ni externa, vinculándolos con ciertos puestos de la posición de resto de trabajadores, donde existe una mayor distinción de género. Por lo que dichos hombres llevan a cabo procesos de reproducción externa -su curso de interacciones no es muy prolongado-, teniendo poca capacidad de convertirse en actores que influyen en la formación de imaginarios colectivos y procesos de definición intersubjetiva de los puestos.

- Las mujeres con FP, por el contrario, se vinculan fuertemente con posiciones administrativas y aunque su posición puede estar amenazada por las estrategias de aquellos con formación universitaria, tanto hombres como mujeres, son más susceptibles de llevar a cabo lógicas categoriales de reproducción interna, conservando su vinculación a estos puestos administrativos debido a las disposiciones que se les atribuyen: «*son muy despiertas*» (E-7).

- Por último, la posición de resto de trabajadores está fuertemente vinculada a Formación Primaria, y aunque también se vincula formación secundaria, la aceptabilidad en torno al género cobra una mayor importancia. De esta forma, especialmente las mujeres, cuya vinculación se establece con puestos permanentes de la organización, como limpieza, son capaces de llevar a cabo en mayor medida lógicas de reproducción interna.

Esta argumentación nos lleva a plantear la cuestión de la producción y **reproducción de esquemas y recursos**, planteada en el capítulo 5. Poniendo el ejemplo de los puestos de administración, la resignificación se lleva a cabo cuando los recursos cambian y modifican las estrategias de los actores con Formación Universitaria. Si estas estrategias son capaces de modificar la definición de los puestos -atribuyéndoles una mayor capacidad de adaptación- y de las categorías -los universitarios no tendrán interés en abandonar el puesto, y las personas con FP no tienen capacidad de adaptación, realizando funciones «*muy concretitas*»- puede establecer nuevos pares categoriales e instituir nuevas fronteras sociales. Pero esta producción y reproducción de recursos y esquemas al contemplar la interseccionalidad de las categorías adquieren un carácter complejo y pueden dar lugar a múltiples situaciones. Pondremos dos ejemplos: 1.- ante el cambio de recursos, las mujeres con FP que ven su posición amenazada pueden tener interés en llevar a cabo estrategias de reproducción interna que acentúe el par categorial de género, excluyendo a hombres, tanto con FP como con Formación Universitaria. Estrategias que pueden estar apoyadas por las mujeres universitarias;<sup>138</sup> 2.- Por otra parte, aunque los recursos que originaron este cambio en los

---

138 De la misma forma que Nakano Glenn (2004) argumenta como el acceso a la ciudadanía de la clase trabajadora blanca, se realizó mediante la construcción de fronteras internas dentro de la clase trabajadora, que excluyó a

imaginarios se modifique como consecuencia de una mayor creación de empleo que restablece la convención social que atribuye a los universitarios una mayor inestabilidad en estos puestos, mujeres mayores que no tienen una fuerte vinculación con los puestos técnicos pueden tener interés en mantener las nuevas distinciones establecidas en torno a la formación y el género, y que no se establezca en torno a la edad.

---

trabajadores, negros, mujeres, etc., mediante su asociación con disposiciones como vagos, perezosos, etc.



## CAPÍTULO 13: RESULTADOS DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN EL SECTOR DE LA INTERMEDIACIÓN.

En rama de actividad de intermediación nos centraremos en el análisis de la intermediación servicio a las personas, dado que sólo contamos con la realización de un grupo triangular para el análisis de la intermediación de servicio a las empresas. Dentro de esta rama hemos realizado tres entrevistas (E-4, E-6 y E-8) y un grupo triangular (G-2). Las tres entrevistas se han realizado a agentes de selección de empresas relacionadas con el comercio y el grupo triangular se ha realizado con la participación de tres agentes de selección de empresas hosteleras.

Por tanto, el objetivo de este capítulo es mostrar los resultados y conclusiones de la aplicación de los juegos de clasificación en la rama de intermediación de servicio a las personas. De la misma forma que en el capítulo anterior, mostraremos los principales elementos a través de los cuales se orientan los juegos de clasificación. Posteriormente mostraremos las principales lógicas de construcción categorial llevadas a cabo en estas organizaciones. Y, finalmente mostraremos las principales reflexiones extraídas.

### 13.1. PRINCIPALES ELEMENTOS QUE ORIENTAN LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN LA INTERMEDIACIÓN SERVICIO A LAS PERSONAS

Tanto en las entrevistas como en los grupos realizados en la rama de intermediación de servicio a las personas se han establecido elementos comunes que han orientado tanto el discurso como la clasificación. De esta forma, expondremos dichos elementos comunes a fin de, posteriormente, poder analizar la clasificación realizada. Si bien, analizaremos por separado aquellas realizadas en el E-4, E-6 y G-2, debido a que, aunque dentro de misma rama las estructuras organizativas están fuertemente diferenciadas. Esto nos impide establecer una estructura común. Pero, la vinculación entre categorías la presentaremos conjuntamente. El E-8 nos sirve para establecer los principales elementos que estructuran el discurso, pero como indicamos en la metodología no se realizó el juego de clasificación.

En todas las empresas se produce una definición del trabajo en torno a dos elementos: 1.- el trato al cliente, mediatizado por la actividad o línea de productos que constituyen la actividad comercial; 2.- el tamaño de la empresa.

1- En todas las entrevistas y grupos de esta rama de actividad se definen como empresas pequeñas y al carácter familiar. Sin embargo, existe una fuerte diferencia, y es que en el E-4; E-5 y E-8, el número de puestos es muy reducido (en todos los casos menor de 20 empleados). La auto-identificación (de las tres participantes) en el G-2 como empresas pequeñas y familiares se realiza en contraposición a las grandes cadenas hoteleras que cuentan con una estructura organizativa a nivel nacional, e incluso internacional. Pero en realidad, las tres empresas que han participado son empresas que cuentan con más de 50 empleados. De esta forma, tienen una estructura organizativa amplia, existiendo una gran diversidad de funciones y distinciones jerárquicas. Y, en contraposición a las otras cuatro empresas de esta rama de actividad, durante la crisis no se han llevado a cabo procesos de externalización de actividades tales como la limpieza, la contabilidad u otras funciones administrativas. De esta forma, se establece una fuerte diferencia con las empresas de menor tamaño y es que en éstas cobran una mayor importancia los siguientes procesos:

- Una mayor importancia de las relaciones de proximidad. Estas relaciones de proximidad se observan especialmente en el E-4.<sup>139</sup> El carácter familiar se considera como un valor distintivo que les ha permitido mantener la tienda en el periodo de crisis económica: *«bueno hemos subsistido porque es una empresa familiar, si hubiese sido otra (gesto con la mano de adiós), también es lo que te quiero decir»* (E-4). De esta forma, se concibe la empresa como una forma de organización peculiar que no sigue una lógica racional instrumental de maximización del beneficio.<sup>140</sup> Asociado a este carácter familiar, las relaciones sociales vienen marcadas por relaciones de afinidad próximas en torno a las identidades a través de la cual se definen los trabajadores. Estas identidades se construyen en torno a la actividad y características de la empresa, como venta de artículos y moda artesanal así como accesorios y complementos: *«Eso es lo más importante, el tener buen rollo al final, entre todos, es como funciona todo bien, es un poco como funciona, porque ellos, mira, te voy a decir, a ver Marcos es el súper creativo, a ver ellos antes eran muy hipies tal. (...). Pero son eso, de ese espíritu, de esa forma de ser, súper trabajadores, súper abiertos»* (E-4). De esta forma, las características de los trabajadores no se define por las características técnicas de los puestos, sino

---

139 La empresa, actualmente está constituida por tres tiendas, una sede central en Valladolid, que cuenta con una tienda y un aparato logístico (almacén) y otras dos tiendas, una en León y otra en Gijón. Si bien, en el pasado constaba de otras tres tiendas, una segunda tienda en Valladolid, una en Madrid, y otra en La Coruña. A pesar de que estas tiendas, las consideran como unidades organizativas independientes, las tiendas, guardaban un fuerte vínculo, manteniendo el carácter familiar sobre el cual se definen. Esto le lleva a definir las mismas, como una cadena, en contraposición a un sistema organizativo de franquicias, con lo que se busca remarcar el carácter familiar de la misma: *«En vez de ser una franquicia a funcionado como una cadena. Cómo ha funcionado, con gente de confianza, ponerles de encargados. Por eso es una empresa como familiar»*.

140 De esta forma, se asume que existen tiendas no rentables, pero no se cierran, debido a esta característica: *«Esto es algo excepcional, esto no funcionaría en otro sitio, igual no soy el ejemplo (...). Es otro tema, es como sus hijitos, entonces no quieren perderlo, entonces»* (E-6)

por esas relaciones de proximidad: *«Entonces, ¿qué es lo que buscan?, más que buenos trabajadores, como digo yo muchas veces, buenas personas, en el sentido de tener confianza, y tal»* (E-4). Al ser considerada una empresa familiar, donde se establecen fuertes vínculos sociales en el sentido atribuido por Cooley en los grupos primarios.<sup>141</sup>

- Por otra parte, en estas empresas pequeñas, debido no tanto a la crisis, pero si impulsado por ésta, se requiere de los trabajadores una mayor flexibilidad adaptativa al conjunto de puestos. Esta adaptación, de la misma forma que en el sector de la reproducción, proviene de la falta de recursos. Sin embargo, no deviene de una flexibilidad otorgada al trabajador por su nivel de adecuación previo, sino que se concibe como un proceso de aprendizaje dentro de la empresa: *«en tienda hasta que formas una persona con toda la gama de productos que hay, pues te cuesta»* (E-6). De esta forma, esta adaptabilidad no deviene en procesos de flexibilidad numérica o cuantitativa, independientemente de las distintas características de los puestos dentro de la empresa; *«y lo mismo en el almacén, eh. Hay un montón de referencias, entonces tampoco te interesa a lo mejor el decir, dentro de un año, cuando el hombre empieza a desenvolverse, o la chica, empieza a desenvolverse o el chico, pues tener que echarlo»* (E-6).

- Por último, cabe señalar que un número reducido de puestos hace que existan menores posibilidad de promoción interna. Este hecho hace que la capacidad de redefinición de los puestos -especialmente de aquellos situados jerárquicamente abajo de la pirámide-, así como de las categorías, por aquellos que detentan un mayor capital formativo sea menor que en otros contextos organizativos, al no existir procesos de promoción interna.

Estos tres procesos son distintos en empresas con un mayor número de trabajadores y con una mayor diversidad y separación de funciones, como el caso representado por el G-2. En estos contextos organizativos, las relaciones de afinidad cobran una menor importancia, reduciéndose la la importancia que adquiere la aceptabilidad. Si bien, como veremos, eso no ocurre en todos los puestos, pues se establecen lógicas de reproducción internas.

Por otra parte, cabe señalar que en estos contextos organizativos pueden existir procesos de promoción interna similares a los observados en la rama de la reproducción. Pero a diferencia de esta rama, el núcleo de trabajadores no tienen una adecuación suficiente, especialmente debido a su nivel formativo, para adaptarse a puestos de encargados, directivos, etc. De modo que los procesos de promoción interna, aunque se contemplan, son menores. Este hecho hace que se contraten

---

141 Decimos que se establecen relaciones propias de un grupo primario, en cuanto se dan los siguientes cuatro elementos: el tamaño del grupo es pequeño, se establecen relaciones personales, así como un sentido de conciencia grupal, el cual adquiere una importancia relevante para sus miembros (vid Rodrigo del Blanco, 2004).

personas con altos niveles de formación para ocupar estos puestos sin pasar previamente por posiciones inferiores. Esta práctica supone ciertos costes respecto del modelo de promoción interna pues se desconoce si estos trabajadores tienen las aptitudes necesarias para dicho puesto. Se recurre así, a formas de contratación temporal que extiende la precariedad a ciertos puestos directivos, encargados, etc.

2- El trabajo socialmente valorado es el trato al cliente y la actividad comercial propia de esta rama de actividad, pero éstas están mediatizadas por las características de los artículos y productos que se comercializan. De esta forma, en el E-4 adquiere una mayor importancia el gusto estético. En el E-6 y el E-8, determinadas disposiciones asociadas con la masculinidad propia del sector de la construcción y actividades de mecánica. Y en el G-2, principalmente un trato deferente.

Esta definición del trabajo socialmente valorado en torno a un determinado trato al cliente mediatizado por el tipo de producto comercializado se une a las relaciones de proximidad derivadas de la concepción familiar de las empresas. Esto hace que la aceptabilidad definida en torno a dichas relaciones cobren mayor importancia que la adecuación a los puestos. La adecuación, conocer las funciones propias de los puestos, se lleva a cabo mediante procesos de aprendizaje dentro de la empresa, de forma que no constituyen fronteras de acceso.

La aceptabilidad está determinada por las relaciones de proximidad -«*no se buscan buenos trabajadores, sino buenas personas*» (E-4)-, así como por lo que definen como «*alma de la empresa*» que se conciben como elementos cuasi-adscriptivos: «*Hay gente que, el que no tiene gusto de combinar, pues como las personas a la hora de vestir, es un poco lo mismo. El que no tiene gusto de combinar colores o formas, o..., no lo va a tener nunca*» (E-4). Por otra parte, en determinados contextos organizativos la aceptabilidad está determinada por distinciones fuertemente sedimentada, como en el E-6, definido en torno a las actividades propias de la construcción, que hace que las mujeres no puedan acceder a determinados puestos: «*una chica en ventas, en este mundo pufff, lo tienen mal, por lo que yo he visto*» (E-6). De esta forma, la selección viene marcada en mayor medida por la aceptabilidad. Ésta no se adquiere si no se cumplen con las características que la definen, mientras que si se cumplen con dichas características, la adecuación se puede adquirir. La experiencia o formación que marcan la adecuación no se tiene en cuenta:

E: se lo he enseñado yo, un poco sin querer. (...) Hay una serie de premisas que a lo mejor la gente no se da cuenta, tu le enseñas, que a ver se te queda y ya está, tampoco es mayor, pero bueno» (E-4).

E: Lo que más pago yo hoy, lo que más valoro yo, son las habilidades. Yo, los conocimientos para mi hoy, ehh tienen mucho valor, pero son fácilmente adquiribles, es decir, yo necesito un mecánico, hago así (chasquido de dedos), pongo un anuncio en el periódico, y aparecen aquí, tropecientos mecánicos. Cada día recibo cuatro o cinco curriculumms, cada día.(E-8).

E: Las habilidades, los conocimientos los encuentras, tú coges una persona de aquí que te decía antes, que tienen escasa formación a nivel de la ESO, y yo te digo, de cualquiera de esas personas que hay aquí, soy capaz de hacer un ingeniero, un médico. Me llevará tres años, diez o no se cuantos, tendré que enseñarle a estudiar, a no se qué, habrá que desarrollarle el cerebro, en determinadas técnicas de estudio de no se que. Pero al final haces un ingeniero. (E-8)

Esto conduce a que los procesos de construcción categorial y su vinculación a los puestos dentro de las mismas dentro de estas configuraciones sociales estén determinados en mayor medida por lógicas de reproducción, tanto internas como externas, que por lógicas de producción. La cuestión que se plantea es: ¿qué categorías determinan la adecuación? ¿Son distintas en función de las posiciones dentro de la organización?

Como hemos argumentado, la estructura de las empresas están fuertemente determinadas por las actividades diferenciadas de cada contexto organizativo, así como por el tamaño de la empresa, lo que nos hace imposible tratarlas de forma conjunta. Por este motivo, mostraremos el análisis de cada organización por separado, si bien, observamos procesos de construcción categorial similares.

### 13.2. ANÁLISIS DEL E-4: COMERCIO DE COMPLEMENTOS Y MODA ARTESANA

En esta empresa, como venimos indicado, adquiere una especial importancia las relaciones de proximidad y afinidad marcadas tanto por el carácter familiar de la empresa como por el tipo de productos que se venden. La organización empezó siendo una tienda de venta de artículos destinados a la juventud que compartían un determinado estilo de vida, que denominan *hippie*, con la venta de «inciensos», «pipas de fumar», «camisetas personalizadas con fotografías de grupos musicales juveniles», etc., así como artículos y moda artesanal. De esta forma, el trabajo socialmente valorado se establece en torno a estos elementos: «*Bueno pues el don de gentes, eso es lo primero. Que hay que atender al público, y luego, entender un poco de estética, creatividad, y tal. Para mantener lo que es el alma de esta tienda*» (E-4). El «*alma de la tienda*» se define en contraposición a las grandes cadenas de ropa, y les lleva a plantear su valor distintivo, la

creatividad: *«Pues claro, tienes que buscar un poco ese estilo, para que esté bonito. que esté llamativo. No es lo mismo esta tienda que estar en Zara»* (E-4).

De esta forma, la racionalidad de la empresa no se establece de acuerdo a una lógica de racionalidad abstracta que sólo busca la maximización del beneficio. La maximización del beneficio se combina con la subsistencia y mantenimiento de los valores primogénitos de la organización, en una suerte de imaginario romántico en torno a las nociones de creatividad, artesanía y espíritu hippie.<sup>142</sup> Estas nociones marcan el valor distintivo de la tienda: *«siempre han tenido un punto diferente a los demás, que eso es lo importante. Es un poco de marca, todo el mundo les conocía, en Valladolid todo el mundo sabe cuál es la tienda, que hubo años que todo el mundo sabía lo que era»* (E-4).

### 13.2.1. Configuración social E-4

Actualmente, la empresa está constituida por tres tiendas: una sede central en Valladolid que cuenta con una tienda y un aparato logístico (almacén) y otras dos tiendas, una en León y otra en Gijón. Si bien, en el pasado constaba de otras tres tiendas, una segunda tienda en Valladolid, una en Madrid, y otra en La Coruña. A pesar de que estas tiendas las consideran como unidades organizativas independientes, las tiendas guardaban un fuerte vínculo. Esto le lleva a definir las mismas como una cadena, en contraposición a un sistema organizativo de franquicias. Lo que se busca es remarcar el carácter familiar de la misma: *«En vez de ser una franquicia a funcionado como una cadena. Cómo ha funcionado, con gente de confianza. Ponerles de encargados. Por eso es una empresa como familiar»* (E-4).

De esta forma, a la hora de realizar la clasificación se imponen fuertes barreras de acceso marcadas por la adaptabilidad mencionada en torno al carácter familiar y las relaciones de proximidad, así como debido a que es una empresa pequeña en la que no existe una diversidad de puestos. Este último hecho se acentúa en el contexto de crisis, donde se ha producido una externalización de diversas funciones como limpieza o contabilidad, así como por el hecho de que ante dicha situación, los trabajadores tienen que adaptarse a una mayor diversidad de funciones. Estas barreras hacen que, aunque la clasificación se realiza se excluye a la mayor parte de las

---

142 El imaginario adopta un carácter romántico, en el sentido de que se idealiza tanto la forma de organización, como los productos que se vendían que, bajo la imposibilidad de poder llevar a cabo una gestión similar, debido en parte, como veremos, al cambio en las formas de categorización de los empleados (ya no son jóvenes).

personas representadas en las cartas. Esto lleva tan sólo a la selección de doce de las sesenta y tres cartas, es decir un 33,3%.

Los puestos definidos son seis: Encargado, contable, encargados de almacén, mozo de almacén, encargado de planta<sup>143</sup> y dependiente o ayudante de dependiente. Dentro de estos últimos a nivel discursivo se establecen dos posiciones diferenciadas: los puestos que implican una jornada completa y aquellos que se caracterizan por cubrir determinadas horas o días de mayor actividad, denominadas «*sabaderas*», las que hacen los sábados.

### 13.2.2. Lógicas de construcción categorial en el E-4

En el conjunto de puestos la edad es la que marca las mayores distinciones y fronteras de acceso. Además de ser el primer elemento que se tiene en cuenta a la hora de iniciar la clasificación -«*bueno, yo voy a quitar la gente mayor*» (E-4)-, de las doce personas seleccionadas, diez son jóvenes y dos adultos, excluyendo a la gente mayor del contexto organizativo. Este proceso de exclusión viene marcado por el trabajo socialmente valorado que es la atención al público, en torno al tipo de productos que se venden y al estilo de vida antes definido: «*Entonces lo de la gente mayor, tampoco vamos a poner a un señor tan mayor, porque entonces ya, pero bueno. Y luego, la gente, pues nos va el rollo pues más informal*» (E-4). Pero este proceso de exclusión de las personas mayores no viene solamente de una atribución de disposiciones marcadas por el trabajo socialmente valorado, sino que también viene marcado por la pretensión de mantener un *statu quo* en el contexto organizativo en el que influye la capacidad de construir los contextos de acción presente a través de elementos pasados. De esta forma, se atribuye a las personas mayores disposiciones autoritarias que hacen que su aceptabilidad sea negativa: «*No estás para contratar a alguien para discutir cómo se hacen las cosas. Eso también tiene mucha manía la gente mayor*». Esta concepción marca fronteras de acceso incluso para aquellos puestos como los de almacén o contabilidad, que no implican un trato con el cliente.

La edad establece una fuerte frontera de acceso marcada por la integración de aquellas personas pertenecientes a la categoría de jóvenes, pero no determina procesos de expulsión de la gente adulta y mayor una vez están dentro de la organización. Los fuertes vínculos sociales propios de los grupos primarios hacen que exista un proceso de posicionamiento interno diferenciado

---

143 El puesto de encargado de planta, hace referencia a un puesto que solamente se dedica a la clasificación de los accesorios de plata. Estos accesorios se compran al por mayor, y vienen sin clasificar, precios ni unidades de un mismo producto. El trabajo consiste en marcar dichos precios y el stock de cada producto, a fin de elaborar un catálogo.

cuando las personas que accedieron a la organización siendo jóvenes cambian su categorización considerándose adultos o mayores. Estos vínculos hacen que se modifique la concepción organizativa original, pues a fin de mantener el estilo de vida que define a la organización se concebía que tenía que existir una gran rotación del personal a fin de mantener ese espíritu joven. Si bien se concibe como imposible:

E: También te voy a decir una cosa, cuando nosotros empezamos, claro, Marcos decía,(...) pues él siempre decía en bromas, que claro, que había que ir cambiando el personal. Porque inicialmente, la idea de él, era que fuese una tienda como de gente joven, que lo era, súper actual, de cosas súper modernas, tal. Y él, la cosa era de eso, y que pasa, nos hemos ido quedando todas, y nos hemos ido haciendo mayores, aquí de una manera (risas). Que a veces nos lo tomamos a risa, porque claro la idea de él era, que esto no puede ser así ¿no? lógicamente, el tema de la tienda muy guay, muy fásion, y quería que fuese, además él es muy moderno, soltero, y claro, pues luego las circunstancias de la vida, nos ha salido el tiro por la culata. Y nos hemos tenido que adaptar, que es lo que te quería decir también, curiosamente, somos una empresa, que nos hemos adaptado, a nuestras circunstancias, que es muy importante. (E-4)

En este sentido, se ha producido un cambio en el contexto organizativo de la empresa. Ésta no constituye una organización cerrada, sino que son los actores de la organización los que determinan el objetivo de la tienda, produciéndose un cambio en las línea de productos, ahora especializada en un determinado estilo de ropa, de tejidos, etc., que se vende a gente más mayor.

E: Mucho, mucho! hemos tenido que cambiar mucho. Tristemente, nos hacemos mayores.(...) El enfoque totalmente, totalmente! no nos ha quedado más remedio, lo hemos tenido que hacer así, nos lo hemos tomado a risa, nos lo hemos tomado con buen humor, pues a ver, quién atiende, siendo realistas, a ver ya se nos notan los añitos (risas). (...) Claro, nos lo tomábamos a risa, porque las compañeras nos hemos reído mucho de nosotras mismas muchas veces, porque eramos unas chavalas. Que te entraban los chavales a ligar. Hemos pasado de eso, a entrarte las señorinas y entonces». (E-4)

De esta forma, se ha producido un cambio en la aceptabilidad que determina tanto el posicionamiento en aquellos puestos de responsabilidad, así como el mantenimiento de los trabajadores dentro de la empresa: *«De siempre contrataría a gente más joven, porque ya estamos de mayores nosotras. A no ser que me hiciese falta alguien de mucha confianza, sabes, pues bueno a lo mejor no me importaría»*. Esto supone una suerte de monopolio que, sin cambiar las fronteras



de acceso produce una resignificación dentro de la categoría de gente adulta o mayor, estableciendo una distinción interna: «*Rosa, y bueno Rosa está estupenda, porque es gente pues muy hippie, muy formal y tal, y tiene 50 años*» (E-4). De esta forma, estos procesos de adaptación y el cambio en la aceptabilidad de personas mayores no se produce en un vacío organizativo, y las diferencias internas dentro de estas categorías se producen dibujando un límite en torno al elemento distintivo asociado a un "estilo de vida" -ser *hippie*- que define el trabajo socialmente valorado. La juventud sigue vinculándose con una mayor capacidad de trato al cliente y con la imagen distintiva de la tienda que conduce a prácticas reproductivas en los procesos de identificación categorial que determina el acceso: «*Es que vienen jubiladas. Entonces les gusta la tienda, porque hay gente mayor jovial. (...) A la que le gusta esa camisa, te aseguro que le gusta que le atienda una persona joven. Eso también, cuidado, que eso también es así, ¡eh!*».

Este cambio en la aceptabilidad, además, hace que, aunque se mantenga la concepción del trabajo socialmente valorado que determina el acceso a la organización, la integración de las personas jóvenes se establece bajo una vinculación jerarquizada, accediendo a aquellos puestos de auxiliares de dependienta, y en concreto a lo que se definió como «*sabaderas*»: «*sabaderas, las que hacían los sábados. Que es un privilegio.(...) Que no deja de ser como una propina para una estudiante, que está muy bien, y andan con exigencias hasta de puesto, fíjate tú. Alucina*».

El género marca un fuerte par categorial, en cuanto que es una distinción socialmente significativa que atribuye mayores disposiciones estéticas a la mujer y que las vincula en mayor medida a puestos que implican una atención al público. Pero, en realidad, el establecimiento de una frontera en el acceso es más compleja y no viene determinada únicamente por el trabajo socialmente valorado en torno al trato al cliente y al gusto estético, sino más bien al contexto relacional, de la capacidad para adaptarse al contexto organizativo y a las relaciones de afinidad. De esta forma, se establece una vinculación en función del género diferenciada en cada tienda.<sup>144</sup> En este sentido observamos que más que las disposiciones atribuidas, en una suerte de esencialismo cultural, su vinculación depende en mayor medida del curso de interacciones previas: «*Bueno igual éste pegaba más en Valladolid. Igual a mí no me gustaría tanto, eh... aquí. Estoy acostumbrada a estar con chicas, y al final tiro más por chicas*».

Por tanto, el trabajo socialmente valorado no determina un proceso de reproducción categorial completo. El corto curso de relaciones previas por parte de actores categorizados como

---

144 En la tienda de Valladolid, el encargado es un hombre, por lo que en la clasificación se establece que, si bin la participante no escogería a determinadas personas para trabajar en su tienda, si podría cogerles para trabajar en la de Valladolid.

hombres hace que no sean capaces de llevar a cabo construcciones categoriales, de acuerdo a una lógica de producción, estableciéndose una lógica de reproducción externa donde una experiencia negativa sirve para juzgar al conjunto de la categoría. De esta forma, cuando se busca un discurso atorreferencial que indique el porqué de esta falta de adecuación, argumenta que: *«probé, probé de aquellas, estuve a punto de quedarme con uno. Cuando probé aquellos chicos súper majos, al final me quede con las chicas. No me atreví, eran muy jóvenes, al final van a crear rollos. O pasaría al revés... lo pensé eh... lo analice y dije.. a ver si luego van a empezar unas detrás de uno.. y .. y dije para que me voy a crear problemas, para unos meses»*. Este tema hace emerger otro elemento discursivo y es la falta de adecuación con un encargado que hubo en la tienda de Valladolid: *«Era un borde, aquí hay mucha confianza. Te quiero decir, era un capullo (risas)»*.

Esto no lleva a pensar que la capacidad de los actores de resignificar las categorías de género y su vinculación con la organización y los puestos dentro de éstas es mayor que en el caso de la edad. Sin embargo, en cuanto el curso de interacciones de hombres en este contexto organizativo es corto plantea fuertes dificultades.

En cuanto al nivel formativo, al ser una organización donde las funciones especializadas están externalizadas, cobra una menor importancia en torno a la adecuación: *«osea, lo de la formación, a ver, para estar en una tienda, que bobada. (...) Me hace falta una persona con ganas de trabajar, y que sea muy maja, y que yo vea que es una persona honesta, trabajadora, con ganas de trabajar»*. Si bien, no se produce una falta de aceptabilidad de las personas universitarias, siempre y cuando se cumpla con el estilo de vida asociado a los productos que se venden: *«éste no, muy pitagorín»*. Este hecho se refleja en la clasificación, ya que de las doce personas seleccionadas cinco tenían formación universitaria. Además, en los puestos de encargados sólo se selecciona a personas con Formación Universitaria. De esta forma, no se rompe la vinculación de las distinciones en función del nivel formativo con un posicionamiento jerárquico, si bien, este es menor que en otros contextos. Se selecciona a personas con Formación Universitaria para el puesto de «mozo de almacén».

Pero el hecho de que la adecuación se establezca en menor medida en torno al nivel formativo hace que las personas con formación universitaria tengan una menor capacidad para redefinir los puestos que en otras configuraciones sociales. Esta menor capacidad no deviene únicamente del sector o rama de actividad, sino de la poca posibilidad de promoción interna, debido al tamaño de la empresa. De esta forma, tienen una menor capacidad de redefinición, por ejemplo en puestos como los de contabilidad, donde además la interseccionalidad con la edad marca fuertes

distinciones que hacen que los jóvenes universitarios, así como aquellos jóvenes con FP, tengan mayores capacidades de llevar a cabo lógicas de producción que personas mayores con Formación Universitaria.

E: no he mirado las formaciones si te digo la verdad. Es que le doy tanta importancia a la persona.. Hombre, para esto tendría que mirar, para contable. Porque claro, te quiero decir. Este chico tampoco me importaría para contabilidad, si ha hecho un FP de contabilidad, que aquí tampoco hace falta tampoco ser economista, que ahora parece que se pide de todo para todo, y tampoco es para tanto. Tampoco hay que ser ingeniero para llevar... Bachillerato, es que además estos se relacionan mejor con gente así más joven. Estos que les ves así un poco mayores, no es porque sean mayores, es que es verdad que luego tienen otra forma de ser. (...) Entonces te pilla uno de contabilidad, de cincuenta y pico años de, a lo clásico de antes, y ya no vas a cuadrar, sabes lo que te doy a entender. (E-4)

### 13.3. ANÁLISIS DEL E-6: COMERCIO DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

Esta organización se dedica a la «*distribución de materiales de construcción*». Sin embargo, esta actividad, dado el grado de proximidad con el sector de la construcción, no se define exclusivamente por una actividad comercial, definiendo el sector de actividad desde su proximidad al del producto comercializado: la construcción. En esta organización la parte logística adquiere una mayor relevancia que en otras empresas dedicadas al sector del comercio. De esta forma, existen dos tipos de actividades que definen la empresa: una comercial (que engloba actividades administrativas), y las actividades de almacén. Estas dos actividades tan diferenciadas determina distintas lógicas y distintos procesos de selección. Además, si bien, en ambas actividades los trabajadores se ven afectados por la flexibilidad adaptativa, pero ésta siempre está delimitada en función de su campo de actividad, bien de tienda, bien de almacén.

Los puestos dentro de tienda son tres: exposición (destinados a la venta a particulares), comerciales (destinados a la venta a profesionales) y administrativos (destinados a la gestión con proveedores, camiones, actividades de contabilidad, etc.).<sup>145</sup>

Dentro de las funciones de tienda se establecen los puestos de exposición y comerciales. Éstos son los encargados de llevar a como el proceso de venta, si bien, la primera está dedicada a la venta al por menor y particulares, y la segunda implica una actividad comercial al por mayor, destinada a profesionales del sector de la construcción. Como veremos, las primeras se asocian a los

---

<sup>145</sup> Estos puestos, se sitúan jerárquicamente por encima de los puestos de almacén, si bien esto, no necesariamente implica mayores retribuciones: «*Que son puestos, en teoría, un poco superiores, (...) pero en cuanto a poder adquisitivo, todos, o remuneración, hay veces que, en estos puestos ganan más dinero que los de arriba*»

hombres mientras que las segundas se asocian a mujeres.

En el almacén existen otros tres puestos, sin embargo, aunque cada uno implica distintas funciones, el grado de similitud hace que no se asigne una nomenclatura determinada a cada uno de los mismos, definiéndolos como: puesto A, puesto B, y puesto C. El puesto A implica actividades de montaje de materiales relacionados con accesorios para baños (grifos, mamparas de ducha, etc.). El puesto B implica actividades propias de almacén (manejo de carretillas elevadoras, clasificación de artículos, etc.). El puesto C implica actividades de transporte. Todos los puestos realizan funciones propias de los otros tres, a excepción de aquellas propias del puesto A.

El establecimiento de una jerarquía viene determinado, por tanto, a partir de la distinción entre puestos de tienda y puestos de almacén. Pero dado el tamaño reducido de la empresa no se define un posicionamiento jerárquico dentro de los empleados de tienda, debido a que la gestión de la tienda se lleva a cabo por parte de todo el personal de la misma, cada uno en sus respectivas áreas.

### **Puestos de tienda:**

Estos puestos están asociados principalmente a personas con formación universitaria, así como a FP. Si bien, el acceso a estos puestos no marca un posicionamiento jerárquico diferenciado se observan fuertes diferencias de género, donde los puestos de exposición y administrativo están vinculados a mujeres, y el de comerciales a hombres. Mientras la edad por si sola no marca un acceso diferenciado. Sin embargo, estas diferencias en torno a la edad sí se observan al analizar su interseccionalidad con el género, quedando excluidos de puestos comerciales los hombres jóvenes. Por otra parte, las mujeres adultas así como las universitarias se vinculan en mayor medida con puestos de exposición, mientras que aquellas jóvenes, así como aquellas con FP, se vinculan con puestos administrativos (ver tablas de A3.1 a A3.6).

Los puestos relacionados con la tienda tienen una fuerte vinculación con FP. Sin embargo, han estado ocupados siempre por personas con algún tipo de formación universitaria: *«Todos estos puestos (indica jefe de exposición, director comercial y administrativo logístico), siempre que he estado yo, por ejemplo, desde que llevo yo la empresa, todos estos puestos, todos han tenido formación universitaria, o superior o... una diplomatura por lo menos. Todos estos»*. Pero como observamos, también se establece un vínculo con aquellos actores que tienen un nivel formativo de FP. De esta forma, los actores con formación universitaria no son capaces de llevar a cabo procesos plenos de reproducción interna que imponga fuertes fronteras de acceso. Aunque tanto el jefe de exposición como el director comercial están vinculados fuertemente con el nivel de Formación

Universitario (con un índice de 0,40 y 0,34, respectivamente), los puestos administrativos lo hacen con FP (con un índice de 0,28). Además, al observar la interseccionalidad con otras variables, como el género, observamos que los puestos de comercial, fuertemente vinculado a los hombres, existe una vinculación tanto de hombres con FP (con un índice de 0,53), como con Formación Universitaria (con un índice de 0,61). Las mujeres con FP se vinculan con puestos administrativos, mientras que no lo hace aquellas con universitaria que se vinculan con los puestos de exposición. Además, al contrario que en otros contextos organizativos no se establece un par categorial claro entre aquellos con Formación Universitaria y el resto de categorías formativas, existiendo una vinculación entre FP y Formación Universitaria.<sup>146</sup>

Todo lo expuesto nos hace pensar en la capacidad de los actores con FP para llevar a cabo lógicas de producción en la construcción de categorías y su vinculación con los puestos. Los actores con FP pueden llevar a cabo procesos de producción externa, en cuanto su curso de interacciones previas no es muy prolongado, pero se les asocia disposiciones propias del puesto similares a las atribuidas a aquellos con Formación Universitaria: *«yo he visto chavales de FP que son, que son unos máquinas, son máquinas»*. De esta forma, las experiencias positivas -suponemos que se transportan esquemas de otras estructuras organizativas- sirven para juzgar al conjunto de la categoría y no individualmente.

E: un chico que tenga formación profesional por ejemplo, en estos puestos de abajo, me parecería que ese chaval está por encima de esos tres puestos, para mí. Cuidado ¡eh! yo creo que tendría que ir enfocado, un poco más arriba, o bien administrativo, que yo con FP dependiendo la especialidad que tenga, pero ya te puede llevar por ejemplo papeles, igual que hoy en día de la misma forma que una persona que tenga formación universitaria. No se, yo he visto chavales de FP que son, que son unos máquinas, son máquinas. Rápidos, además archivar, coger el teléfono, mandar camiones, coger pedidos, chicos y chicas eh.. Entonces me parece que ese chaval debería estar un poco más arriba, me parece a mí ¡eh! Yo no se. (E-6)

En los contextos de acción presentes determinados por una reducción de puestos laborales, que implica una mayor diversidad de funciones de los trabajadores, la capacidad para llevar a cabo estas lógicas de producción dentro de este contexto organizativo es mayor para los hombres que para las mujeres. La aceptabilidad de los hombres en puestos relacionados con la venta a particulares es menor que la de las mujeres, pero no articula una frontera de acceso completa, mientras que las mujeres, en puestos relacionados con la venta a profesionales se encuentran con

---

<sup>146</sup> Hombres con FP se vinculan con hombres con Formación Universitaria (con un índice de vinculación de 0,65, así como las mujeres universitarias y de FP, con un índice de 0.87.

mayores restricciones, como ya expusimos: *«una chica en ventas, en este mundo puff, lo tienen mal, por lo que yo he visto»*. De esta forma, los hombres son capaces de llevar a cabo lógicas de producción internas, en los puestos relacionados con la venta a particulares, mientras que las mujeres en los puestos relacionados con la venta a profesionales (comerciales) están determinadas por lógicas de reproducción externa que les impide su acceso. De esta forma, los hombres siempre y cuando cumplan con la adecuación pueden ocupar todos los puestos, pero no las mujeres. Así, dado el peso que adquiere la parte comercial y debido a la flexibilidad funcional de los trabajadores en los actuales contextos de acción se prefiere contratar a hombres. Éstos pueden ocupar todos los puestos aunque se mantenga la vinculación de las mujeres con puestos de ventas (exposición):

E: oye ojo he, yo he visto alguna chica que se desenvuelve con facilidad, pero, pero, yo que se, pero en un principio la gente que te va a recibir. no están, es más reacia por ese hecho, eh digo yo, ojo. Así como en tienda es un error que nosotros comentemos, ahora nos dicen mucho que porqué no tenemos una chica. (E-6)

La lógica de reproducción externa dentro de puestos comerciales se observa en el hecho de que, aunque existen experiencias previas de mujeres que han ocupado puestos relacionados con la venta a profesionales -principalmente en otras organizaciones-, pero aunque valoradas positivamente no sirven para realizar una atribución de disposiciones al conjunto de la categoría de mujeres. De esta forma, las experiencias positivas afectan individualmente a las mujeres y suponemos que una experiencia negativa afectaría colectivamente: *«mujeres, yo he conocido a una solo, una solo, que era una comercial de aislantes, de doscientos que hay, (...) y lleva un montón de zonas, un montón de zonas, no la nuestra, y la verdad es que tiene una formación y es bastante buena, eh.. pero yo creo que es de los pocos casos. Ya te digo que normalmente nos visitan comerciales, no, no, pero joder»*.

### **Puestos de almacén:**

En el discurso hemos podido observar cómo aquellos con una menor formación -primaria y secundaria- son capaces de llevar a cabo lógicas reproductivas que limitan el acceso de aquellos con mayor formación a estas posiciones. Esto es posible gracias a la reproducción del discurso que mantiene la convención social de que las personas con mayor formación tienen que *«luchar por trabajar de lo suyo»*. Este hecho se observa en la clasificación, ya que los puestos relacionados con

almacén sólo se vinculan aquellas personas con formación primaria o secundaria. Igual que en otros contextos organizativos observamos que en estos puestos cuya adecuación viene determinada en menor medida por el nivel formativo, y donde además existe un componente físico, el género establece una frontera de acceso clara, vinculándose únicamente con estos puestos los hombres. Esta vinculación se establece por las disposiciones atribuidas en función del género: *«claro físicamente, pues claro, en este sentido es triste decirlo, pero una chica a lo mejor, en este tipo de puestos, pues tal vez le sea un poquito más restringido»*. Además, el grado de vinculación entre hombres y mujeres en estos dos niveles formativos es menor que en el caso de FP y Formación Universitaria (especialmente llamativo es la falta de vinculación en Formación Secundaria, ya que es de un -0,30 (ver tabla A3.8).

Dentro de este contexto organizativo podemos establecer tres hechos que lo caracterizan: una baja capacidad de los universitarios para llevar a cabo lógicas de reproducción interna, como de producción en puestos a los cuales no están vinculados; la capacidad de aquellos con Formación Primaria o Secundaria de llevar a cabo procesos de reproducción interna; y por último, la mayor capacidad de los hombres frente a las mujeres de llevar a cabo procesos de producción en los actuales contextos de acción. Estos tres hechos están fuertemente relacionados con el trabajo socialmente valorado, y con la mayor relevancia que adquiere la aceptabilidad frente a la adecuación. Por otra parte, la capacidad de llevar a cabo lógicas de reproducción por aquellos con primaria y secundaria deviene de una forma de organización muy dualizada en torno a las actividades de tienda y actividades de almacén. Aunque la crisis ha cambiado el contexto organizativo y actualmente existe una mayor necesidad de flexibilidad funcional de los trabajadores se mantiene una fuerte diferenciación en torno a las dos actividades que definen la empresa:

E: pues que los chicos, hombre yo los chicos que están con el almacén, pues no suelen hacer albaranes, pero no porque no, no porque no, yo estoy seguro que se lo enseñamos hacer y lo hacen, igual que yo, pero no tienen porque... en ese sentido no lo hacen porque también están a otras cosas, tampoco si están ellos en el almacén, pues cargan ellos el cemento, y no me dicen a mi oye, pues cada uno un poco lo que...

#### 13.4. ANÁLISIS DEL G-2: SECTOR DE HOSTELERÍA Y TURISMO

En el G-2 se define el sector de actividad en torno al sector hostelero, pero asociado al turismo y no solamente a un mercado local. Esto produce una vinculación ambivalente entre el ámbito local y el ámbito global. Por un lado, se enmarca su actividad en torno al ámbito de la ciudad: «*la economía local de León se basa fundamentalmente en la hostelería y el turismo*» (G-2). Por otro lado, su identificación con el turismo lleva a establecer entre sus principales funciones promocionar la ciudad de León a través de procurar a los turistas un alto grado de satisfacción tanto con sus empresas como de la ciudad, sirviendo de difusión para la atracción de nuevos turistas. Esta vinculación entre el ámbito local y global y el procurar un grado alto de satisfacción como una de las principales funciones de la empresa sitúa la atención al público como el principal factor de productividad. Esta concepción de la productividad de la empresa lleva a construir las categorías sociales en torno a su capital estético, pero a diferencia del E-4, no tanto por la búsqueda de un elemento de distinción sino por las disposiciones asociadas a las capacidades de una mayor deferencia en el trato personal.

Esta concepción de la productividad hace que se establezca una división entre los distintos puestos marcada por la distinción en torno a lo que denominan «*gestión externa*». Esta gestión externa no es la externalización de actividades, ni la gestión y relación con otras empresas, sino aquellas actividades que implican un trato directo con los clientes, y la «*gestión interna*», que son aquellas actividades destinadas al funcionamiento interno de la empresa, especialmente actividades administrativas.<sup>147</sup> Esta distinción marca una clara distinción en el perfil y la concepción categorial de los trabajadores.

La configuración de la empresa se concibe de forma piramidal, por lo que se empieza definiendo únicamente la estructura jerárquica, marcando la distinción entre «*dirección*», «*gerentes*» y «*resto de trabajadores*». De esta forma, aunque las participantes han mostrado un profundo conocimiento de las actividades desarrolladas en sus respectivas empresas, dada su percepción inicial ha sido necesario incentivar la definición de los puestos que denominan «*resto de trabajadores*». En éstos se han distinguido: «*encargados*», «*repcionistas*», «*administrativos*», «*resto de trabajadores*»,<sup>148</sup> «*limpieza*», «*cocineros*» y «*camareros*».

---

147 Los puestos de dirección se incluyen dentro de la gestión externa, aunque no implica ningún trato directo con los clientes, pero es una forma de llevar a cabo una valoración positiva de dicho puesto, pues se considera que la utilidad del trabajo dentro de estas organizaciones está en dicha gestión externa.

148 La posición de “resto de trabajadores”, es una posición en la que se desempeñan actividades poco específicas, relacionadas con el mantenimiento, tales como cambio de bombillas, colocación de cuadros, etc. para las cuales, no se exige ninguna formación específica.



### 13.4.1. Lógicas de construcción categorial en los puestos del sector de la hostelería y el turismo<sup>149</sup>

*Los puestos de dirección*, debido a la concepción familiar de las empresas se vinculan con la persona que detenta la propiedad de la empresa. De esta forma, a estos puestos no se les asocia ningunas características, habilidades o disposiciones específicas. Este hecho hace que las principales características que definen a los actores que ocupan esta posición esté determinado por la edad (con un índice de asociación de las personas mayores de un 0,25), y no se les exija ninguna formación. De forma que, la vinculación entre primaria y estos puestos se vinculan con un índice de 0,56.<sup>150</sup> Si bien, cuando se les pide que seleccionen a quién representaría mejor esta posición escogen a una mujer mayor universitaria.

*El puesto de gerentes* se trata de un de «cargo intermedio», donde se exigen determinadas habilidades y donde a diferencia de los otros contextos organizativos definidos en esta rama de actividad la adecuación prima sobre la aceptabilidad -en parte, debido al mayor tamaño de estas empresas, donde las relaciones de afinidad pierden peso en favor de una lógica de racionalidad económica-. Este hecho se refleja en el nivel formativo de las personas seleccionadas, estableciéndose una fuerte vinculación con las personas con Formación Universitaria, con un índice de 0,75. Si bien, esta vinculación está fuertemente mediatizada tanto por el género como por la edad. De esta forma se excluye de estas posiciones a los jóvenes universitarios, y las mujeres universitarias no se vinculan con estos puestos -a pesar de ser seleccionadas como las que en mayor medida representan este puesto-. Mientras que los hombres tienen un índice de vinculación de 0,38. De esta forma, a diferencia de las configuraciones establecidas en la rama de reproducción, el establecimiento de pares categoriales en torno al género y la edad, y su vinculación con posicionamientos jerárquicos adquieren una mayor importancia.

Pero a pesar de seguir persistiendo estas diferencias, el hecho de que en estos puestos la adecuación es más importante que la aceptabilidad hace que las diferencias de género sean menores que en otras posiciones. De esta forma, la mayor vinculación entre hombres y mujeres se establece en entre hombres y mujeres universitarias, con un índice de 1. Así mismo, dado que la edad sigue marcando el posicionamiento jerárquico, también se establece una fuerte vinculación entre hombres y mujeres mayores, con un índice de 0,71, que, desciende a medida que nos acercamos al grupo de jóvenes (con un índice de asociación de 0,31).

<sup>149</sup> Los datos utilizados pueden verse en el anexo 3, de las tablas A3.10 a la tabla A3.18

<sup>150</sup> Esta vinculación, aunque significativa, no nos debe de llevar a conclusiones precipitadas, ya que para este puesto, solamente se seleccionan tres cartas, dos hombres mayores, con formación primaria, y una mujer mayor con formación universitaria.

Estos dos puestos constituyen la dirección pasando a definir lo que consideran «*resto de trabajadores*» a los que se les denomina «*ejecutores*». Dentro de resto de trabajadores se continúa estableciendo una distinción jerárquica en la que se distingue entre «*encargados*» y «*resto de trabajadores*».

*Los encargados* no son parte de la dirección. Estos desempeñan funciones propias de los trabajadores más comunes. Pero a su vez se encargan de controlar a éstos y de recibir las instrucciones de los gerentes, situándose en posición más elevada de la pirámide organizativa. Se entiende que sin estos puestos sería técnicamente inviable gestionar y dirigir las empresas «*es que sino es un disloque*» (G-2). Si bien en estos puestos no se observa ninguna distinción en torno al género, y se establece una vinculación significativa, tanto de aquellas personas con FP como con Formación Universitaria (con índices de 0,36 y 0,32 respectivamente). Observamos como los hombres se vinculan en mayor medida con estos puestos, cuando tienen una formación de FP, mientras que las mujeres lo hacen en mayor medida cuando tienen una Formación Universitaria. Esto nos indica que si bien el género en las posiciones jerárquicamente más elevadas, aunque no constituye una frontera de acceso clara. La integración de la mujer, especialmente en estos puestos intermedios, se produce a través de un mayor esfuerzo que les permite superar su falta de aceptabilidad, a través de una mayor adecuación.

Dentro de resto de trabajadores, aunque situados en un mismo nivel posicional, existen claras diferencias jerárquicas, en las que además se producen distintas lógicas en la identificación categorial, y en la construcción de los puestos. De esta forma, podemos distinguir tres posicionamientos: los puestos de recepción y administración; los puestos de cocina y camareros; y por último, los puestos de limpieza y resto de trabajadores.

**Los puestos de recepción y administración** marcan un posicionamiento jerárquico respecto del resto de trabajadores. Este posicionamiento jerárquico hace que se seleccione a personas con un nivel formativo más elevado que en el resto de los trabajos considerados comunes. Además, estas posiciones tienen una mayor estabilidad dentro de la organización, pues constituyen actividades que están sujetas a una menor estacionalidad.

Los puestos de recepción se vinculan con la Formación Universitaria (con un índice de 0,25). Los puestos de administración a pesar de exigir ciertas competencias no se vincula ni con Formación Universitaria, ni con FP, alcanzando el mayor grado de vinculación con Formación

Secundaria. Pero no se excluye ni a Formación Universitaria, ni a FP.

Estas diferencias que se producen en el perfil categorial de estos dos puestos y el de resto de puestos comprendidos en «resto de trabajadores», devienen de las exigencias de unas determinadas competencias. Si bien, se trata de competencias genéricas que no devienen de la adquisición de una titulación específica. De esta forma, estas competencias se asocian a la adquisición de titulaciones de nivel superior, especialmente en el puesto de recepción, al que se le exige dominio de ofimática y un nivel básico de idiomas, especialmente inglés y francés.<sup>151</sup>

P2: En recepción a veces hay que tener incluso idiomas, para poder atender bien. Es que es vital, entonces una persona mayor, sin formación.

P3: Inglés y francés mínimo, sino es que es imposible.

P2: Efectivamente, es que sino no te pueden atender a los turistas y a los peregrinos que vienen.

(...)

P1: Luego es cierto que se puede haber formado y tener cuatro idiomas.

P2: Ya

P1: Y ahí ha ganado todo ya, me da igual que tenga el graduado escolar solo.

P2: Eso es.

(Risas). (G-2)

La importancia de la formación de acuerdo a competencias secundarias que proporciona la misma, por tanto, funciona como un atributo cultural a través del cual se asocia a los actores distintas competencias y disposiciones, que sirven para la selección. Si una persona demuestra estas competencias y disposiciones, sin tener un alto nivel formativo, el valor de dicho nivel en cuanto atributo cultural deja de tener influencia en la selección de las personas: “*si habla cuatro idiomas, ahí ha ganado todo ya, me da igual que tenga el graduado escolar sólo*” (G-2). Esta afirmación se plantea como una situación poco probable, y esconde la necesidad de utilizar el nivel formativo como un atributo cultural a través del cual predecir comportamientos futuros.

De esta forma, el nivel formativo funciona como un elemento tanto de aceptabilidad como de adecuación, en la medida que se atribuyen ciertas disposiciones y características a través de ella.

---

151 En la clasificación, aunque el nivel formativo universitarios se vincula con los puestos de recepción, sin embargo, no se asocia con mujeres universitarias, a pesar de que la carta seleccionada es de una mujer universitaria y joven. Este hecho tiene que ver con que estas mujeres, tienen una mayor adecuación a diversos puestos dentro del contexto organizativo, tanto en dirección, gerente, encargados, administrativos y recepción

Así, aunque la aceptabilidad está fuertemente determinada por el género debido a las disposiciones atribuidas a las mujeres, los hombres pueden vincularse con estos puestos si son capaces de superar dicha adecuación a través de su nivel formativo, vinculándose con esta posición hombres con Formación Universitaria.<sup>152</sup> Estos puestos también están vinculados con jóvenes universitarios, con un índice de 0,45, mientras que los mayores se vinculan negativamente con estos puestos, con un índice de -0,37.

Los puestos de administración se vinculan en mayor medida con las mujeres que los puestos de recepción, con un índice de 0,22. Sin embargo esta vinculación se incrementa en el caso de mujeres mayores en un 0,23, y en el caso de personas mayores con secundaria, con un índice de 0,46. A diferencia de los puestos de recepción donde la vinculación con las personas mayores es negativa. Esta ambivalencia respecto de la edad, en esta posición organizativa, deviene de una construcción diferenciada de los puestos: la recepción asociada a la gestión externa y los puestos de administración asociados a la gestión interna. De esta forma, se establece una mayor vinculación de los jóvenes y adultos con los puestos de recepción y de los mayores con los puestos de administración. Por tanto, los actores con formación universitaria tienen una fuerte capacidad para llevar a cabo lógicas de producción categorial tanto internas como externas, en estos dos puestos. Pero dicha capacidad está mediatizada por la edad. De forma que, los jóvenes y adultos tanto hombres como mujeres tienen una mayor capacidad de llevar a cabo estas lógicas en puestos de recepción, y los mayores, especialmente mujeres, en puestos de administración.

**Los puestos de cocina y camareros**, por el contrario, no se asocian con una adecuación externa. De la misma forma que en el resto de ámbitos organizativos de este sector se vinculan en mayor medida con una formación interna, no tanto en la misma empresa pues estos dos puestos están caracterizados por una gran temporalidad sujeta a la estacionalidad del sector sino a la experiencia previa en otras organizaciones. Este hecho hace que prime la aceptabilidad sobre la adecuación. De esta forma, estos puestos se vinculan con los niveles formativos más bajos: puestos de cocina con primaria, con un índice de 0,79 y camareros con secundaria con un índice de 0,80. Donde además, son capaces de llevar a cabo lógicas de reproducción interna, si bien, a diferencia de otros contextos, la mayor diversidad de puestos permite la entrada de actores con un nivel formativo más elevado, para posteriormente llevar a cabo procesos de promoción interna: *«Siempre la formación superior, permite la posibilidad de ejercer un trabajo de inferior categoría, pero no al*

---

<sup>152</sup> Aunque los hombres universitarios no se vinculan significativamente con estos puestos, solo tienen índices positivos en el caso de aquellos con Formación Universitaria, mientras que las mujeres, tienen índices positivos, tanto en secundaria (con un índice estadísticamente significativo de 0,27) como en el caso de FP (con un índice de 0,20).

*revés, entonces claro, si claro por supuesto, yo si esta chica (carta 25) por la necesidad que tiene, el contrato que te ofrecemos es un trabajo de camarera, cumple el perfil y tiene cierta experiencia o manejo, pues evidentemente la pondría de camarera, si luego surgiera otra posibilidad pues evidentemente la cambiaría o la ofrecería la posibilidad de ascender a otro puesto».*

Pero esta posibilidad puede llevarse a cabo siempre bajo lógicas de producción externa donde tienen que superar las dificultades que se les impone. Es decir, superar las disposiciones atribuidas por medio de la interacción, donde una experiencia negativa sirve para juzgar al conjunto de la categoría. Ante la posibilidad de incluir a un universitario como cocinero, debido a la existencia de formaciones superiores, en este sector se genera un consenso en torno a su falta de adecuación debido a experiencias pasadas: «No y es que además te acostumbran a dar bastantes problemas, (Risas), cosa que no pasaba» (G-2).

De esta forma, aquellos con formación primaria y secundaria se vinculan con estos puestos: puestos de cocina con primaria, con un índice de 0,79 y camareros con secundaria con un índice de 0,80. Como consecuencia de la aceptabilidad que cobra mayor importancia que la adecuación, los actores que han ocupado dichos puestos pueden llevar a cabo construcciones categoriales y de los puestos, de acuerdo a lógicas de reproducción interna, que impone mayores fronteras de acceso, especialmente en torno al nivel formativo.

Las prácticas de reproducción interna, por parte de aquellos que tienen una menor formación, también se observan en los *puestos de limpieza y de resto de trabajadores*. Si bien, en este caso la aceptabilidad en función del género es más significativa. Los hombres se vinculan con la posición de resto de trabajadores, con un índice de 0,41, y las mujeres con los puestos de limpieza en un 0,27. Hecho que se incrementa de forma notable en función del nivel formativo, en el caso de las mujeres y los puestos de limpieza, pues aquellas con formación primaria se vinculan con un índice de 0,62.

La categoría definida como «resto de trabajadores», si bien no constituyen una actividad a través de la cual se define el trabajo socialmente valorado, constituyendo de la misma forma que en la reproducción puestos relacionados con actividades auxiliares de mantenimiento, la fuerte distinción por género hace que se le asocie un estatus más elevado que a los puestos de limpieza:

P3: Cuantas castañas te saca del fuego.

P1: Y debería de cobrar como un director.

(Risas)

P3: Madre mía, que no curran.

### 13.5. BREVES REFLEXIONES SOBRE LA REDEFICIÓN INTERSUBJETIVA DE LOS PUESTOS, Y LÓGICAS DE ACCIÓN, EN LAS CONFIGURACIONES DE LA RAMA DE LA INTERMEDIACIÓN SERVICIO A LAS PERSONAS

Dentro de estas configuraciones sociales, especialmente de aquellas destinadas a actividades comerciales, la capacidad de redefinición tanto de los puestos como de las categorías viene determinada por el tipo y línea de producto que se comercializa. De esta forma, la construcción de límites categoriales que orientan la decisiones de pertenencia y posicionamiento dentro de las empresas adquiere un carácter más variable que en otras ramas de actividad. Si bien, podemos destacar que el trabajo socialmente valorado, en torno a un trato al cliente, no viene determinado por procesos de adecuación externos a la organización. De esta forma, la aceptabilidad cobra una mayor importancia que la adecuación. El nivel formativo como elemento estratificacional cobra un papel menos relevante que en la rama de la reproducción. Esto hace que, la vinculación entre distintas categorías formativas sea mayor que en el caso de la reproducción, y como veremos en el de la producción. En la rama de intermediación servicio a las personas la formación universitaria no establece fronteras de acceso claras. Aquellos con formación universitaria tienen una capacidad menor de llevar a cabo lógicas tanto de reproducción como de producción. Este hecho hace que tanto la edad como el género cobren un mayor peso en las prácticas de reproducción de límites categoriales.

La mayor capacidad de redefinición tanto de los puestos como de las categorías sociales se establece en torno a las distinciones en torno a la edad, siendo los actores juzgados como mayores los que tienen una menor capacidad de imponer o dibujar nuevas fronteras de acuerdo a sus atributos categoriales, especialmente de los trabajos que constituyen el núcleo de actividad. Pero siguiendo la concepción de la organización de Arnhe, los actores con mayor edad no se ven afectados en procesos de expulsión del contexto organizativo, y, además los sitúa en un posicionamiento jerárquico más elevado. Pero no posibilita nuevas inserciones. Este proceso se ve especialmente en el E-4, donde estos actores tienen una fuerte capacidad de modificar la estructura organizativa, manteniendo un fuerte monopolio de sus posiciones sin modificar las fronteras de acceso. Este proceso se lleva a cabo construyendo nuevas fronteras categoriales sobre la categoría excluida, personas mayores, que establece una justificación de su posicionamiento. Esta construcción de nuevos límites no se produce en un vacío social, sino que se establece de acuerdo al trabajo socialmente valorado: son mayores, pero mantienen un estilo de vida juvenil. De esta forma, las personas mayores juzgadas en su conjunto tienen escasas posibilidades de llevar a cabo lógicas

de producción externa, atribuyéndoles disposiciones y *habitus* deficientes con la organización, sobre un corto curso de relaciones previas.

En cuanto al género, observamos cómo a pesar de no producir un posicionamiento jerárquico fuerte, éste es mayor que en la rama de reproducción y además, las mujeres requieren de una mayor formación para ocupar posiciones directivas. Así mismo, el posicionamiento dentro de los puestos que constituyen el núcleo de actividad de estas organizaciones adquiere un carácter complejo y depende en gran medida del curso de interacciones previas. Si bien, cabe destacar que en determinados contextos, como en el E-6, cuando se produce una flexibilidad funcional de los trabajadores, los hombres tienen una mayor capacidad de redefinición de los puestos vinculados a las mujeres, que las mujeres de redefinir los puestos vinculados a los hombres.

Estos procesos están condicionados por la forma en la que se organiza el trabajo, y la importancia que adquieren las relaciones de afinidad. De esta forma, en contextos organizativos pequeños con fuertes lazos de afinidad, y donde se establece una menor delimitación de las funciones de los trabajadores, unido a una menor posibilidad de promoción interna, los procesos de construcción categorial atienden en mayor medida a lógicas reproductivas. Esto no condiciona únicamente la aceptabilidad en puestos para los que se requiere una menor cualificación, sino que condicionan la construcción de otros puestos.

## CAPÍTULO 14: RESULTADOS DE LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN EN LA RAMA DE LA PRODUCCIÓN.

El análisis de la rama de actividad de producción se ha llevado a cabo mediante la realización de tres grupos triangulares (G-1 correspondiente a fábricas de prefabricados de hormigón y piezas metálicas; G-4 sector de la minería; G-5, industria alimentaria) y una entrevista (E.5, correspondiente a una ganadería).

El objetivo de este capítulo es mostrar los resultados y conclusiones de la aplicación de los juegos de clasificación en la rama de reproducción. Para ello, de la misma forma que en los dos anteriores, mostraremos los principales elementos a través de los cuales se orientan los juegos de clasificación. Posteriormente mostraremos las principales lógicas de construcción categorial llevadas a cabo en estas configuraciones sociales. Y, finalmente mostraremos las principales reflexiones extraídas.

### 14.1. PRINCIPALES ELEMENTOS QUE ORIENTAN LOS JUEGOS DE CLASIFICACIÓN, EN LA PRODUCCIÓN

Dentro de la rama de la producción hemos realizado tres grupos triangulares (G-1 correspondiente a fábricas de prefabricados de hormigón y piezas metálicas; G-4 sector de la minería; G-5, industria alimentaria) y una entrevista (E.5, correspondiente a una ganadería). El trabajo socialmente valorado dentro de estos contextos organizativos se produce de la misma forma que en otros sectores, en torno a dos elementos: el elemento que define el trabajo socialmente valorado y el establecimiento de un tipo determinado de relaciones de afinidad, que cobran mayor importancia en empresas pequeñas, de tipo «familiar».

En el primer caso, el elemento que define el trabajo socialmente valorado se establece principalmente por las exigencias físicas: «*nuestros sectores, no son sectores agraciados, en el sentido de que son muy físicos*» (G-1). Este hecho, hace que se produzca una fuerte definición del espacio de trabajo en torno a un determinado ideal de masculinidad, siendo las distinciones en torno al género las que adquieren una mayor relevancia. Esta distinción se muestra principalmente en el análisis discursivo. Pero de la misma forma que en el resto de sectores, no todos los puestos se definen a través de este elemento. En este sentido, como venimos sosteniendo, donde adquieren una mayor las relaciones de afinidad son en empresas pequeñas. Esto hace que la influencia del trabajo socialmente valorado sea distinta, al hacer que las distinciones categoriales establecidas en torno a este ideal de masculinidad, por ejemplo condicione en mayor medida el resto de posiciones para las



cuales, a nivel técnico, no se requiere de un esfuerzo físico. Por otra parte, cabe señalar que en estos sectores es donde la nacionalidad y las diferencias étnicas adquieren una mayor relevancia.

La definición en torno al trabajo socialmente valorado, sin embargo, adquiere distintas connotaciones. Y aunque siempre se definen bajo un ideal de masculinidad construida en torno a un componente físico, la incorporación de nuevas tecnologías, la diversidad de funciones que se establecen dentro de un determinado contexto organizativo o las propias diferencias en la actividad hace que el par categorial de género imponga fronteras sociales diferenciadas. Y además hace que el resto de categorías adquieran un valor diferenciado en cada contexto organizativo específico. Como argumenta Evelyn Nakano Glenn (2004), la construcción social de los límites de pertenencia y las categorías sociales se construyen conjuntamente, a través de los elementos que entran a formar parte de la interacción. De esta forma, la construcción de la masculinidad está mediatizada por el componente físico del trabajo socialmente valorado. Así, la distinción categorial entre lo masculino y lo femenino no implica exclusivamente a hombres y mujeres, sino que otras distinciones categoriales están marcadas por dicha distinción. La construcción de otros límites categoriales se cruzan con un ideal de masculinidad que excluye a todos los hombres que no cumplen con estas características, hombres demasiado jóvenes, con un elevado nivel formativo: *«para el taller y educado, y dices: “no chico, tu que vas a currar ahí”»* (G-1).

Pero la construcción de estos límites categoriales, de la misma forma que en el resto de ramas de actividad, especialmente en el de servicios a las personas, articula fronteras sociales más o menos sólidas dependiendo del contexto organizativo. De esta forma, la importancia de las relaciones de afinidad -definidas en torno al trabajo socialmente valorado-, la mayor flexibilidad funcional de los trabajadores, la mayor importancia de los procesos de la aceptabilidad (como consecuencia de procesos de adecuación derivados de un proceso de aprendizaje dentro de la empresa), así como las mayores o menores posibilidades de promoción interna condicionan distintas lógicas en la construcción de límites categoriales. En este sentido, podemos distinguir el E-5 y el G-1 del G-4 y el G-5, donde en estos últimos, aunque existen fuertes diferencias de género asociado al trabajo socialmente valorado, los puestos donde no se exige una determinada capacidad física pueden ser ocupados por una mayor diversidad de categorías no solo por mujeres, sino por jóvenes o personas con altos niveles formativos. En contraposición, en el E-5 y el G-1, a pesar de distinguir distintos puestos, las relaciones de afinidad, así como la flexibilidad funcional que se requiere a los trabajadores, hace que se articulen mayores fronteras en torno a los pares categoriales

que establecen a través del trabajo socialmente valorado. La mayor flexibilidad de los trabajadores se ve intensificada por la crisis, produciéndose una mitificación del pasado, en el que cada trabajador desempeñaba una función y se restringía a ésta: «*no es como antes que el que estaba con un camión, y no tocaba nada más, ahora...*» (G-5).

Por otra parte, los procesos de aprendizaje dentro de la empresa cobran mayor importancia tanto en el E-5 como en el G-1. De esta forma la aceptabilidad cobra una mayor importancia que la adecuación. No solo se establecen fronteras con aquellas personas que no cumplen con el ideal de masculinidad, en puestos que no se requiere un esfuerzo físico, sino que no existe posibilidad alguna de redefinición de los puestos en los que sí se requiere dicha capacidad. Estos elementos hacen que en estos contextos organizativos cobre una mayor importancia lo que denominan trabajos de base:

E: básicos... elementales, si es que hemos perdido el norte, si aquí no ordeñamos, es que sobramos todos. Es que es tan fácil como eso, y si no salen botellas de la vidriera, sobran todos los de la vidriera. Es tan fácil como eso. El trabajo hace falta, si no sale lo básico, que más te da, si no sale el coche montado de la Volkswagen, para que quieres un ingeniero. Es que no... (E-5)

Resumiendo, aunque en todos los grupos y entrevistas realizadas, la aceptabilidad, viene determinada por elementos cuasi-descriptivos -como el género o el nivel formativo-, que se vinculan con una mayor adaptabilidad, donde priman las lógicas de construcción de límites categoriales reproductivas. Éstas son mayores en contextos organizativos más pequeños, donde los actores que no cumplen con la aceptabilidad categorial tienen menores capacidades para llevar a cabo lógicas de producción, como de incorporar en los contextos de acción presentes, nuevas significaciones tanto categoriales como de los puestos.

## 14.2. LÓGICAS DE CONSTRUCCIÓN CATEGORIAL Y PUESTOS DENTRO DE LA RAMA DE LA REPRODUCCIÓN

### 14.2.1. Configuraciones sociales en la rama de la producción

La diversidad de productos que se fabrican en estas empresas, así como la diferencia de puestos entre los distintos contextos organizativos es mayor que en aquellas realizadas en la rama de reproducción. Sin embargo, podemos definir tres posicionamientos diferenciados. La definición

del trabajo socialmente valorado hace que la definición de la estructura organizativa se establezca partiendo de los «trabajos más comunes». Dada la importancia que adquieren dentro del proceso productivo. Si bien, siempre se definen posiciones intermedias relacionadas con funciones administrativas o de gestión directa de la producción, así como posiciones de dirección. De esta forma, podemos distinguir entre la «dirección», «puestos intermedios», no siempre relacionados con funciones administrativas sino también relacionados con la gestión directa de los trabajadores, y los «trabajos de base».

Cuadro 14.1: Resumen de posicionamientos jerárquicos y puestos dentro de la rama de producción.

Posiciones en la configuración social	E-5	G-5
Dirección o gestión	-Gestión dirección.	- Dirección
Puestos intermedios	- Mandos intermedios	- Administrativos - Encargados producción - Encargados comerciales
Trabajos de base	- Trabajadores comunes actividades hombres - Trabajadores comunes actividades mujeres - Actividades de transformación	- Operarios producción - Operarios comerciales - Comerciales de ventajas - Limpieza

Elaboración propia.

#### 14.2.2. Lógicas de construcción categorial en la rama de la producción

El género y la edad no marcan distinciones significativas con el posicionamiento jerárquico<sup>153</sup>. Y es que el posicionamiento jerárquico, en los marcos cognitivos que utilizan los agentes de selección de estos contextos organizativos, también están influenciados en mayor medida por el nivel formativo, si bien, como veremos, con connotaciones muy diferenciadas. En función del nivel formativo es donde establecen las mayores vinculaciones con las posiciones (ver tablas de 14.1 a 14.3). Estas vinculaciones en torno al nivel formativo son mayores que en el resto de ramas de actividad. El trabajo socialmente valorado está asociado a personas con un bajo nivel formativo. Esto hace que la vinculación de aquellos con niveles formativos superiores estén fuertemente restringidas a puestos muy concretos. Este hecho, unido a un corto curso de interacciones previas,

<sup>153</sup> La edad guarda una vinculación entre jóvenes y puestos intermedios, debido a que tienen un menor acceso a los puestos de base.

hace que los actores con Formación Universitaria no sean capaces de llevar a cabo procesos de construcción categorial en torno a lógicas de producción. Esta falta de capacidad es mayor en contextos organizativos más pequeños.

Tabla 14.1: Vinculación jerárquica por género: rama producción.

	Hombres	Mujeres
Dirección	-0,02	0,02
T. intermedios	0,06	-0,06
T. de base	-0,03	0,03

Elaboración propia.

Tabla 14.2: Vinculación jerárquica por edad: rama producción.

	Jóvenes	Adultos	Mayores
Dirección	-0,11	0,19	-0,07
T. intermedios	<b>0,2</b>	-0,1	-0,09
T. de base	-0,09	-0,06	0,13

Elaboración propia.

Tabla 14.3: Vinculación jerárquica por nivel formativo: rama producción.

	Primaria	Secundaria FP	Universitaria	
Dirección	<b>-0,29</b>	<b>-0,25</b>	<b>-0,28</b>	<b>0,8</b>
T. intermedios	<b>-0,39</b>	-0,03	<b>0,46</b>	-0,04
T. de base	<b>0,59</b>	<b>0,22</b>	<b>-0,2</b>	<b>-0,59</b>

Elaboración propia.

Por otra parte, de la misma forma que en el sector de la reproducción, observamos como la mayor vinculación entre hombres y mujeres en función del nivel formativo se establece en aquellos niveles más altos, con un índice de vinculación de 1 entre hombres y mujeres universitarias. Este grado de vinculación descende en función del nivel formativo hasta llegar a un índice de 0,14 entre hombres y mujeres con formación primaria (ver tabla 14.5). Por el contrario, la edad adopta una vinculación por género diferenciada. El índice de asociación entre hombres y mujeres mayores es de 0,0 mientras que entre hombres y mujeres jóvenes es de 0,63. Por otra parte, se establece una mayor vinculación entre mujeres de distinta edad que entre hombres de distinta edad (ver tabla 14.4).

Tabla 14.4: Vinculación entre categorías por género y edad: rama producción.

		Hombres			Mujeres		
		Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Hombres	Jóvenes						
	Adultos		0,78				
	Mayores		0,52	0,7			
Mujeres	Jóvenes	0,63	0,22	0,14			
	Adultos	0,4	0,28	0,28	0,71		
	Mayores	0,16	0,27	0	0,71	1	

Elaboración propia.

Tabla 14.5: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: rama producción.

		Hombres				Mujeres			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Hombres	Primaria								
	Secundaria	0,55							
	FP	-0,13	0,44						
	Universitaria	-0,53	-0,43	-0,47					
Mujeres	Primaria	0,14	-0,13	-0,46	-0,51				
	Secundaria	-0,06	0,3	-0,4	-0,43	0,28			
	FP	-0,4	0,44	0,51	-0,4	-0,22	0,33		
	Universitaria	-0,51	-0,51	-0,46	1	-0,49	-0,42	-0,42	

Elaboración propia.

Tabla 14.6: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: rama producción.

		Jóvenes				Adultos				Mayores			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jóvenes	Primaria												
	Secundaria	0,21											
	FP	-0,13	0,08										
	Universitaria	-0,25	-0,25	-0,26									
Adultos	Primaria	0,9	0,2	-0,09	-0,24								
	Secundaria	0,21	0,51	0,29	-0,25	0,02							
	FP	-0,25	0,28	0,36	-0,25	-0,24	0,36						
	Universitaria	-0,28	-0,28	-0,3	0,73	-0,27	-0,28	-0,28					
Mayores	Primaria	0,97	0,15	-0,05	-0,31	1	0,15	-0,1	-0,35				
	Secundaria	-0,06	0,22	0,35	-0,26	-0,01	0,43	0,63	-0,3	0,14			
	FP	-0,22	0,31	0,4	-0,22	-0,27	0,37	0,61	-0,14	-0,19	0,4		
	Universitaria	-0,27	-0,27	-0,29	0,36	-0,26	-0,27	-0,15	0,68	-0,34	-0,11	-0,31	

Elaboración propia.

Por edad y nivel formativo observamos que las mayores vinculaciones se establecen entre los distintos grupos de edad con formación primaria, produciéndose la mayor vinculación entre adultos y mayores (con un índice de vinculación de 1).

De la misma forma que en la rama de reproducción y a diferencia del sector de los servicios, aquellos con formación universitaria no se vinculan positivamente con ninguna otra categoría formativa. Sin embargo, este proceso se diferencia del producido en la rama de reproducción, ya que los puestos a los que acceden los universitarios son numéricamente más reducidos, y además, no se produce una fuerte valoración de dichos puestos, ni de dichas categorías, en función del trabajo socialmente valorado: *«No necesitamos tantos jefes. Y te lo digo yo que he estudiado*

económicas.(...) *A veces el saber ocupa lugar*» (E-5).

De esta forma, a diferencia de la rama de reproducción donde observamos como a nivel discursivo se establecía una fuerte capacidad de redefinición de los puestos asociados a aquellas categorías próximas, en este caso se observa una fuerte vinculación con puestos de dirección, que además, dependiendo de si es una empresa familiar o del mayor grado de aceptabilidad de otras categorías, este elemento distintivo puede que no produzca diferencias a nivel fáctico. Por otra parte, aquellos con primaria solamente se vinculan con aquellos con Secundaria, ya que la FP no se vincula con los puestos de base, vinculándose con los puestos intermedios.

### 14.2.3. Vinculación con puestos, y lógicas de construcción categorial en la rama de producción

A continuación, analizaremos las distintas vinculaciones de las categorías con las posiciones establecidas (teniendo en cuenta las diferencias derivadas de la interseccionalidad de las categorías), así como las vinculaciones con los puestos en los contextos organizativos concretos, centrándonos en el E-5 y el G5.

Tabla 14.7: Vinculación jerárquica por género y edad: rama producción.

	Hombres			Mujeres		
	Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Dirección	-0,08	<b>0,18</b>	-0,11	-0,06	0,06	0,03
T. intermedios	0,14	-0,04	-0,01	0,12	-0,09	-0,09
T. de base	-0,06	-0,1	0,1	-0,06	0,04	0,06

Elaboración propia.

Tabla 14.8: Vinculación jerárquica por género y nivel formativo: rama producción.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	<b>-0,2</b>	<b>-0,2</b>	-0,16	<b>0,5</b>	<b>-0,18</b>	-0,13	<b>-0,21</b>	<b>0,54</b>
T. intermedios	<b>-0,26</b>	0,09	<b>0,33</b>	-0,01	-0,25	-0,17	<b>0,29</b>	-0,04
T. de base	<b>0,4</b>	0,08	-0,17	<b>-0,38</b>	<b>0,37</b>	<b>0,25</b>	-0,1	<b>-0,39</b>

Elaboración propia.

Tabla 14.9: Vinculación jerárquica por edad y nivel formativo: rama producción.

	Jóvenes				Adultos				Mayores			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	-0,13	-0,13	-0,14	<b>0,21</b>	-0,11	-0,13	-0,13	<b>0,54</b>	<b>-0,21</b>	-0,14	-0,17	<b>0,46</b>
T. intermedios	-0,17	0,12	<b>0,26</b>	0,12	-0,14	-0,02	0,05	-0,06	<b>-0,28</b>	-0,12	<b>0,38</b>	-0,09
T. de base	<b>0,25</b>	-0,01	-0,13	<b>-0,27</b>	<b>0,22</b>	0,12	0,06	<b>-0,36</b>	<b>0,42</b>	<b>0,23</b>	<b>-0,21</b>	<b>-0,28</b>

Elaboración propia.

*Puestos de dirección:* Este posicionamiento está fuertemente asociado a la Formación Universitaria, cuya vinculación es mayor en el E-5, con un índice de 1, que en el G-5, con un índice de 0,58 (ver tablas, A4.3 y A4.9). Este hecho se debe al menor tamaño de la empresa y la menor diversidad de actividades. Esto hace que los universitarios se concentren en este posicionamiento sin tener capacidad de ocupar otros puestos. Su nivel formativo no les otorga un grado alto de aceptabilidad. Además este grado de vinculación en el caso del E-5 implica una fuerte frontera de acceso al contexto organizativo, ya que, por una parte, no excluye que estos puestos puedan ser ocupados por personas con menor formación: *«Quiero decirte, normalmente no hay una persona, yo que se. Un licenciado en económicas, no suele haber muchos en una granja... ehh tampoco hace falta»*. Por otra parte, se mantienen fuertes cierres a otros puestos, ya que se mantiene en mayor medida la convención social por medio de la cual se establece una fuerte falta de adecuación de estos a otros puestos:

E: Cuando Vestas necesitaba, salió un anuncio de gente, Vestas, había una lista de ingenieros apabullante, y no se si había 150 de mecánicos, y necesitaban 150 mecánicos y había 200, y ingenieros necesitaban 5 y había 300, esto es normal. Y al final esto pasa y es una realidad, necesitas a alguien, metes a alguien, ingeniero de mecánico y le frustras, y está allí apretando el tornillo de una mala leche que para que hablar, entonces dices mira pues voy a meter a.. A veces el saber ocupa lugar. (E-5)

En este posicionamiento no se establece una fuerte vinculación en función del género ni por la edad (contempladas a través de todos los actores juzgados por dicha categoría). Pero esto se debe principalmente a su interseccionalidad con el nivel formativo, ya que sólo se vinculan aquellas personas con Formación Universitaria. De esta forma observamos cómo todos los sectores de edad con conformación universitaria se vinculan positivamente con esta posición. Pero a diferencia del género, esta vinculación es mayor en adultos y mayores (con un índice de 0,54 y 0,46 respectivamente), que en jóvenes (con un índice 0,21).

En el G-5, esta vinculación entre personas con Formación Universitaria y puestos de dirección es menor. Esto se debe principalmente a que estos actores tienen una posibilidad mayor de ocupar puestos, tales como encargados de producción (con un índice de 0,35), así como puestos administrativos. Especialmente mujeres universitarias, con un índice de 0,25, así como jóvenes universitarios, con un índice de 0,45 -también se vinculan con FP, con un índice de 0,28- (Ver tablas A4.5 y A4.6).

Este hecho hace que distinciones en torno a la edad marque una vinculación muy distinta a

la del E-5. Mientras los jóvenes se vinculan positivamente con los puestos de administración tienen una vinculación negativa con los puestos de dirección. Son los adultos y mayores universitarios los que se vinculan positivamente con puestos de dirección (con índices de 0,52 y 0,40 respectivamente). De esta forma, aunque el discurso, en un primer momento se articula en torno a una fuerte convencionalización del nivel formativo asociado a un posicionamiento jerárquico, se observa cómo la formación adquiere distinta valencia en función de la edad, asociada a la experiencia: *«Ésta no, que es muy joven, entonces para dirección no. Uy, éste le veo un montón, ¡eh! Más que nada por años de experiencia, por dirigir tu propia empresa»* (G-5). Si bien, no se cuestiona la adecuación como la aceptabilidad en el contexto organizativo concretos: *«porque claro, porque si me, si me van a poner una pequeña empresa que hace cuatro chorizos, pues entonces te digo, este chico»* (G-5).

Por tanto, aunque las personas jóvenes con un nivel formativo superior puede tener un alto grado de adecuación, su falta de aceptabilidad dificulta su vinculación con los puestos más elevados en la jerarquía, imponiendo fronteras sociales a los actores juzgados por dicha categoría. Aunque en determinados contextos dicha frontera puede no establecer un cierre completo, éstos tienen una mayor dificultad para llevar a cabo una construcción categorial de acuerdo a lógicas de producción -tanto internas como externas-. Esta dificultad deviene principalmente de una competencia intraposicional, donde los actores jóvenes con estudios universitarios representan una amenaza, no solo porque los actores mayores -con o sin estudios universitarios- perciban una inconsistencia posicional ante actores jóvenes con mayor formación, sino también porque cuestiona las relaciones jerárquicas establecidas.

Un ejemplo de esto último se muestra en el G-1, donde la definición de los puestos de la oficina técnica<sup>154</sup> se produce en torno a quienes han ocupado dichos puestos: gente mayor sin estudios universitarios. De esta forma, se produce una mitificación del pasado donde un joven entraba sin estudios a la empresa y era en ésta donde adquiría las competencias que le capacitaban para desarrollar funciones más específicas y cualificadas a través de un proceso de aprendizaje interno. Esto producía que se estableciesen en la relación actos de deferencia jerárquica, propia de una relación profesor-alumno. En esta relación se valoraba positivamente el conocimiento tanto de la dirección como de antiguos empleados *«maestros industrial»*, que no venía marcada por el nivel formativo. Esta valoración se pone de manifiesto a través de expresiones tales como: *"y esto cómo*

---

<sup>154</sup> Los puestos de oficina técnica, hace referencia a aquellas puestos donde se desarrollan actividades de diseño de piezas metálicas y de hormigos. Estos puestos están caracterizados por conocimientos de ingeniería y diseño, que si bien, se establece una distinción entre quienes han ocupado estos puestos, tradicionalmente, cuyos conocimientos no devienen de una formación universitaria, y los nuevos actores, que se les exige dicha formación.



*se hace*" y "*enseñame*" (G-1). Esta relación hacía que no se cuestionasen las decisiones, ni los diseños de los antiguos empleados por parte de los nuevos. En los contextos de acción presente, una de las principales características que tiene que tener un empleado es: más que la formación, y los conocimientos que pueda aportar, no cuestionar el proceso, adecuarse a la relación profesor-alumno, marcada principalmente por la edad -«*que me entienda*» (G-1)-.

En este sentido, actualmente, en estos contextos organizativos se produce una fuerte contradicción: a la vez que se concibe el proceso de aprendizaje dentro de la empresa como imposible «*aquí el que quiere estudiar estudia desde pequeño y el que no se acabo*» (G-1), se cuestionan los conocimientos derivados de un proceso de enseñanza universitaria, pues bajo argumentos de adaptación a la empresa, se cuestiona su aceptabilidad. De esta forma, el nivel formativo se constituye como una exigencia, pero debido a factores externos, no por una aceptabilidad dentro del contexto organizativo: «*en una oficina de cualquiera de nuestras empresas, hablando en puestos de responsabilidad, como son contabilidad, gestión, oficina técnica, ehh, necesitas osea, necesita, porque la empresa, porque la sociedad, porque el entorno, te lo requiere, formación universitaria*» (G-1). Esta falta de aceptabilidad se percibe cuando argumentan que las personas con Formación Universitaria deben modificar el comportamiento que se les atribuye: «*No vale, no vale lo que ha estudiado, sino como se adapte a las circunstancias, (...) eso tiene que aprenderlo en la universidad de la vida, después de la ingeniería o tal, tiene que ir a la universidad de la vida, que los rodamientos cambian de sitio esas cosas*» (G-1). De esta forma, las personas mayores, incluso sin formación universitaria, son capaces de llevar a cabo procesos de reproducción categorial, aunque su adecuación al puesto sea menor.

Una de las principales causas a las que podemos atribuir el hecho de que en estos puestos prevalezca la aceptabilidad sobre la adecuación es a que se trata de empresas con procesos de producción muy formalizados, con normas institucionales muy sedimentadas. Así, tanto en grandes empresas como en empresas con un pasado de interacciones previas que no han producido una institucionalización de diferencias categoriales sedimentadas, la capacidad de producción categorial y redefinición de los puestos, en este caso de jóvenes y de mujeres, serán mayores.

*Trabajos intermedios:* En el posicionamiento intermedio tampoco se produce una vinculación significativa por las diferencias de edad o género. En función del nivel formativo la mayor vinculación se produce con FP (con un índice de 0,46). Pero de nuevo se establecen fuertes diferencias en torno al E-5 y el G-5. En el primero, al establecerse solamente un puesto dentro de

este nivel posicional<sup>155</sup> se produce una vinculación similar a la descrita en el conjunto de la configuración social de esta rama de producción<sup>156</sup>. En los trabajos intermedios se produce una mayor vinculación con la Formación Universitaria en el G-5 debido a la mayor diversificación de puestos y establecimiento de funciones más especializadas. En este grupo, los puestos de Administración se desvincula de la Dirección. En este nivel posicional podemos distinguir entre puestos administrativos y puestos de encargados de producción y encargados de comercial. Entre estos puestos se establecen fuertes distinciones de género.

Los puestos administrativos se vinculan principalmente con mujeres, tanto jóvenes -con un índice de 0,39- como universitarias -con un índice de 0,25- (ver tablas A4.4 y A4.5). Aquellos con FP pueden acceder a estos puestos, especialmente vinculados a personas jóvenes. Pero éstos tienen una escasa capacidad para llevar a cabo lógicas de producción. En estos puestos es donde se establece el mayor número de contrataciones de «becarios». Este hecho supone que el acceso a estos puestos de personas jóvenes se establece bajo una diferencia intraposicional que condiciona distintas formas de pertenencia. Pero el acceso sigue estando vinculado con la Formación Universitaria. Las características de los puestos, así como de las características de quienes lo ocupan, se definen de acuerdo a dicho nivel formativo. Se niega el acceso y la capacidad de redefinición de aquellos con un nivel formativo inferior.

P1: A este chiquín ¿dónde lo pondrías?

P3: Es muy becario, pero..

P2: Es muy becario de apariencia, pero es bachillerato.

P1: Es que a día de hoy, un becario, las exigencias son de universitario eh.  
(G-5)

Pero esta vinculación de los jóvenes con puestos administrativos, mediante nuevas formas de contratación está asociado a la capacidad de promoción dentro de la empresa. De la misma forma que en otros contextos organizativos, el establecimiento de estos procesos de promoción otorga mayores posibilidades de redefinición de los puestos a los universitarios: *«Eso ahora cada vez se busca más yo creo, porque también como hay más universitarios, o perfil alto, que está dispuesto a trabajar en cosas, para las que en principio no eran, no estaba... (...) Pero si que utilizan eso, porque por ejemplo, lo que nosotros conocemos, empezarían como becarios, para llegar a*

---

155 Este puesto, no se refiere tanto a funciones administrativas o contables, que se vinculan con la dirección, sino a funciones semicalificadas, relacionadas con funciones mecánicas, control de calidad, etc.

156 En este caso, los puestos intermedios, se vinculan exclusivamente, con aquellas personas que tienen FP, donde si bien, las diferencias de género, marcan una mayor vinculación con los hombres (0,48), las mujeres con FP también se vinculan de forma positiva, con un índice de 0,36. La edad no marca diferencias significativas.

*administrativo técnico» (G-5).*

Por tanto, en estos puestos se establece una fuerte aceptabilidad y adecuación en torno a al nivel formativo, y aunque en mayor medida vinculados a mujeres universitarias -los hombres universitarios se vinculan en mayor medida con encargados de producción-, en el análisis discursivo no encontramos ninguna razón para suponer que los hombres universitarios no sean capaces de llevar a cabo lógicas de producción categoría dentro de estos puestos.

Por otra parte, las personas mayores son capaces de mantener su posición en estos puestos a pesar de no detentar un grado de adecuación en torno al nivel formativo. Esta capacidad viene determinada por la experiencia. Ésta se valora debido a que accedieron en un contexto en el cual se llevaban a cabo procesos de aprendizaje dentro de la empresa. Estos procesos hacen que la formación adquiera distinta valencia en función de la edad.

Los puestos de encargados de producción se vinculan fuertemente con hombres universitarios, (con un índice de 0,55). Pero dicha vinculación no se establece tanto por el esfuerzo físico del trabajo, ya que son los operarios los que desempeñan las funciones que exigen un mayor esfuerzo, sino por la aceptabilidad de género que se establece en las relaciones. Un ejemplo de esto lo podemos ver en el G-1. En este grupo se argumenta que: *«cuando hemos tenido ingenieros en la oficina técnica, me ha dado igual que sean chicos o chicas, hemos tenido más chicos, porque bueno en lo nuestro, bueno la relación también con el personal de de del taller, (...) lo que, lo que decías tú es más cómodo un chico moviéndose en el taller que una chica moviéndose en un ambiente absolutamente de hombres, y sobre todo en los sectores nuestros» (G-1).* De esta forma, la aceptabilidad no viene marcada tanto por las disposiciones atribuidas en función de sus atributos categoriales, en una suerte de esencialismo de género, sino por su falta de adecuación a las relaciones, la cual se establece en función de un corto curso de interacciones previas. El corto curso de interacciones previas hace que las mismas no se redefinan *«los vivos son cada dos minutos, claro, metes a una chavalita allí, y acaba escandalizada, sino acabas tú con un problema» (G-1).* Sin embargo, las mujeres si podrían acceder a otros contextos organizativos, donde se establecen otro tipo de relaciones. En un ambiente formativo (se pone el ejemplo de cursos sobre diseño de estructuras) los hombres cambian su comportamiento: *«ahí, todos somos sensatos».*

Las mujeres aunque pudiesen acceder a estos puestos donde las relaciones viene marcadas por una determinada concepción de la masculinidad, como demuestra Maria del Mar Vidal (2013), éstas tendrían que cambiar su comportamiento a fin de adecuarlo al contexto. Esto da lugar a lo que Wieviorka denomina “procesos de heterosubjetivación”. Estos procesos sirven para llevar a cabo

procesos de redefinición intersubjetiva, en la medida que, estos procesos afectan individualmente. Más que prácticas de producción categorial, las prácticas llevadas a cabo por los actores suponen prácticas de disociación con su propia categoría.<sup>157</sup>

**Trabajadores de base:** En los puestos de trabajadores de base tienen una vinculación tanto con primaria (0,59) como con secundaria (0,22). Pero mientras tanto hombres como mujeres con primaria se vinculan positivamente con esta posición -índices de 0,4 y 0,37 respectivamente-, no ocurre lo mismo con formación secundaria, donde las mujeres guardan una vinculación, estadísticamente significativa -con un índice de 0,25-, pero no los hombres -con un índice de 0,08- (ver tabla 14.8). Esto se debe a que hombres con Formación Secundaria tienen una cierta posibilidad de acceso a trabajos intermedios. Mientras que las mujeres tienen una vinculación negativa.

Aunque ni la edad ni el género marcan fuertes fronteras de acceso a este nivel posicional, la interseccionalidad entre el nivel formativo y la edad (ver tabla 14.9) establece una vinculación mayor de esta posición con las personas mayores. Aquellos con Formación Secundaria sólo se vincula positivamente con esta posición en este grupo de edad, mientras que los mayores con primaria se vinculan con índices de 0,42, frente al 0,25 y 0,22 de jóvenes y mayores respectivamente.<sup>158</sup> Esta vinculación se establece a pesar de que a nivel discursivo se otorga un fuerte peso a la convención por medio de la cual personas mayores no cumplen con los criterios de adecuación al puesto debido al componente físico del trabajo.

Sin embargo, dentro de esta posición se produce una fuerte construcción tanto categorial como de los puestos, de acuerdo a lógicas productivas que resignifican esta convención por parte de las personas adultas y mayores, que excluye a los jóvenes. Por ejemplo, en puestos vinculados principalmente a hombres se construye un tipo de masculinidad, que como venimos apuntando, desde la perspectiva de Nakano Glenn, podemos decir que se construyen mutuamente tanto las categorías como los puestos. De esta forma, no se incluye dentro de dicha masculinidad a hombres jóvenes, atribuyéndoles disposiciones no vinculadas con el trabajo socialmente valorado dentro del puesto: *«Pero pasa lo mismo, yo tampoco cojo a chavalines de dieciocho, diecinueve años. Porque no están bregados para ese tema»* (G-1).

Por tanto, los hombres mayores representan mejor el ideal de masculinidad construido.

---

157 Un ejemplo de esto, son los estudios, ya comentados, llevados a cabo por M<sup>a</sup> del Mar Maira Vidal (2013), así como el ejemplo de Tilly (2000: ), de las prácticas de adaptación, llevadas a cabo por una mujer camionera llamada Kirk.

158 Si bien, los adultos, no se vinculan significativamente, su vinculación es positiva, de un 0,12, mientras que los jóvenes con secundaria se vinculan negativamente. Y es que se les adjudica otras disposiciones, o falta de éstas, que hace que sean seleccionados para puestos intermedios, aunque en realidad, no tengan posibilidad de redefinición, en torno a esta distinción, manteniéndose las fronteras en torno a la FP.

Aunque, no se rompe del todo con la convención social señalada, y se argumenta una falta de adecuación física a los puestos, tienen una mayor capacidad de redefinición de los puestos: *«lógicamente, no están haciendo lo mismo, ahora mismo, la gente mayor, que la gente...»* (G-1).

Todo esto nos lleva a pensar que dentro del contexto organizativo, los criterios de racionalidad económica se entremezclan con criterios de racionalidad cultural, construyendo mutuamente las fronteras de acceso al contexto organizativo y a puestos concretos dentro del mismo. En la medida en que prevalecen los criterios de racionalidad cultural, los actores de mayor edad tienen una mayor capacidad para llevar a cabo lógicas de reproducción interna, que los jóvenes lógicas de producción externa.

Pero dentro de las personas jóvenes se establecen diferencias en su capacidad para llevar a cabo lógicas de producción externa en función de su nivel formativo. Jóvenes con formación secundaria tienen una vinculación negativa con estas posiciones. Aunque tienen cierto acceso a posiciones intermedias en la clasificación, no tienen una capacidad real de acceder a estos puestos. Este proceso es mayor en el caso de aquellos a los que se les asocia formación secundaria segunda etapa, pues aunque accediesen, debido a un escaso número de candidatos, no tienen capacidad de redefinición, ni de las categorías, ni de los puestos: *«¡o, el bachiller la verdad que está en tierra de nadie ¡eh! Porque alguien de bachiller es como ni puedo estar a una cosa, ni puedo estar a otra»* (G-5).

Además, en estos puestos, las personas con formación secundaria segunda etapa, como Bachillerato se considera que detentan una formación elevada que les impide cumplir con el ideal de masculinidad construido: *«para el taller y educado (silencio) y dices: “no chico, tu que vas a currar ahí”»* (G-1).

Pero como hemos argumentado, esta concepción e imposición de mayores fronteras a aquellos con Formación Secundaria se produce principalmente a personas jóvenes, pues como muestra la tabla 14.9, la vinculación de aquellos con Formación Secundaria es mayor a medida que aumenta la edad. Aquellos actores con niveles formativos superiores a primaria pueden ocupar estos puestos si se rompe con las disposiciones asociadas a su nivel formativo. Este proceso es posible en función de la edad: personas con un determinado nivel formativo que no han logrado procesos de inserción laboral de acuerdo a las expectativas que les otorgan los mismos, y han reorientado sus estrategias de inserción laboral.

P2: Si, lo que pasa que si ves a uno que.... tiene una formación alta, y que nunca ha desempeñado ningún trabajo, así manual y tal, igual dices “quieto, que aquí rompes ¡eh!” ¿Sabes?

(...)

P1: Eso sí, si ya pongo que tengo toda esa formación, pero he estado un año en otra empresa de similares características, pues dices esa chica se adapta.  
(G-5)

De la misma forma que en otras ramas de actividad, la mayor capacidad para llevar a cabo lógicas de reproducción interna se establece en contextos caracterizados por ser organizaciones pequeñas, donde se establecen fuertes relaciones de proximidad. La mayor posibilidad de llevar a cabo lógicas de producción categorial en empresas con una mayor diversidad de funciones, en este caso deviene de las posibilidades de promoción interna dentro de la empresa. Esto a su vez se ve reforzado en los cursos de acción presentes, por la percepción del aumento de universitarios en situación de desempleo, que ayuda a romper la convención por medio de la cual se le adjudica un menor compromiso con la empresa y el puesto:

P1: aunque perfil cualificado, también te puede dar una opción de decir, igual es una persona súper válida, que no se le caen los anillos, y a medida, puede subir a nivel jerárquico, por el área en el que se encuentre.

P3: Claro.

P1: Eso ahora cada vez se busca más yo creo, porque también como hay más universitarios, o perfil alto, que está dispuesto a trabajar en cosas, para las que en principio no eran, no estaba.

P2: y quizás sería más fácil que llegue a jefe de línea, por ejemplo..

P3: hacer lo que se dice una carrera profesional

P2: dentro de la empresa, no?

P3: sí. (G-5)

Además, influye la trasportabilidad de esquemas de otras estructuras organizativas que ayudan a crear un imaginario colectivo en torno, no sólo a los beneficios de estas prácticas empresariales sino a la concepción categorial de los universitarios y personas con niveles formativos superiores que, mediante un ejercicio de formalización de sus características y comportamiento se les otorga la previsibilidad de sus comportamientos futuros. En estos procesos influye la incorporación de ciertos elementos del pasado, incluso de otras estructuras organizativas en contextos de acción presente:

P1: Ahora a nivel de industria alimentaria lo que hemos hablado más veces, Siro, Kraff, y todas esas, también hacen un poco eso, empiezas muy por abajo.

(...)

P3: Y por ejemplo Decathlon es una de las empresas que también lo hacen mucho, busca universitarios para hacerlos jefes de línea, línea de montaña, línea de no se qué, así empezó un amigo, y.. él realmente fue ingeniero agrícola y un máster de no se qué de forestales. Y ha terminado siendo encargado de todo un Decathlon, osea es el gerente de ese Decathlon. Y empezó como jefe de línea, luego como responsable de tienda, y ahora ya es un gerente de todo un centro. (G-5)

Si bien, hasta ahora nos hemos centrado principalmente en la edad y su interseccionalidad con el nivel formativo es en esta rama de actividad donde el género adquiere una mayor importancia como elemento de estructuración de las desigualdades a nivel fáctico. La importancia del género a nivel fáctico se debe a que en esta rama de actividad los puestos cuantitativamente mayores son puestos no cualificados. Aunque no se establece una distinción en función del género en el acceso a este nivel posicional se produce una fuerte distinción en el acceso a puestos concretos, donde aquellas a las que acceden las mujeres representan un número de puestos muy reducido.

Así, observamos cómo en el G-5, donde se definen posiciones diferenciadas entre departamentos, departamento de producción y departamento comercial,<sup>159</sup> y puestos de limpieza -que no constituye una actividad auxiliar- se produce una fuerte distinción por género. Dentro del departamento comercial es donde se establecen las mayores distinciones en función del género, vinculándose hombres con operarios comerciales, con un índice de 0,34. Mientras que comercial de ventas se asocia principalmente a mujeres con FP, con un índice de 0,32. En cuanto a las funciones de limpieza se asocian principalmente a mujeres con primaria, con un índice de 0,36. Esta vinculación es menor que en otros contextos organizativos, dado que las funciones de limpieza no refieren solamente a limpieza de superficies y oficinas, sino a limpieza de maquinaria, por lo que hombres con formación primaria entran en este puesto, aunque su vinculación no sea significativa, teniendo mayores posibilidades de redefinición de los puestos.

---

<sup>159</sup> En el departamento de producción se define un puesto, operarios de producción (donde a pesar de existir diversas actividades, se han agrupado en una sola nomenclatura) y en el departamento comercial dos: operarios de comercio y comerciales de ventas.

En cuanto al E-5, las diferencias por género son mayores. Si bien en un principio se agrupa a todos los hombres y mujeres con formación primaria y algunos con secundaria dentro de un mismo puesto. Finalmente, se estableció una diferencia entre puestos de operarios de actividades femeninas y puestos de actividades masculinas, lo que produjo una división por género total. Así mismo, se distinguieron aquellas actividades que implicaban procesos de transformación alimenticia que, aunque también vinculada únicamente a mujeres, éstas tienen una formación algo mayor que la de los operarios, vinculándose mujeres con secundaria y con FP, con índices de 0,68 y 0,23, respectivamente. Estas actividades están asociadas principalmente a personas mayores con secundaria, con un índice de 0,42, por lo que podemos establecer que están asociada a mujeres mayores con secundaria.

De la misma forma que en el E-6, actividades comerciales de material de construcción, la actual flexibilidad de funciones, hace que los hombres tengan mayores posibilidades de llevar a cabo procesos de resignificación de puestos feminizados, que las mujeres de puestos masculinizados, teniendo mayores posibilidades de inserción, así como menores posibilidades de despido. Esto no ocurre en el caso del G-5, donde el acceso de las mujeres a puestos feminizados, no se cuestiona, ya que existe una mayor delimitación de funciones, incluso dentro de un mismo departamento, como es el comercial, donde se establecen actividades diferenciadas entre operarios comerciales y comerciales de ventas, por lo que no existe una flexibilidad de funciones intradepartamental.

La mayor aceptabilidad de los hombres, en función del trabajo socialmente valorado, que les permite una mayor adaptabilidad a la diversidad funcional, derivada de un contexto de crisis. Se produce no solo por el componente físico del trabajo, sino que en sectores como la ganadería, o puestos concretos, como en el sector de los prefabricados los puestos de transporte, el trabajo socialmente valorado se asocia a una condición de dureza por la cantidad de tiempo que implica la actividad. De esta forma, se producen nuevas justificaciones que reproducen las diferencias de género, donde se mezclan argumentos biológicos con sociales: *«las mujeres, por mucho que yo sea mujer, nuestro cuerpo no está preparado físicamente como el de un hombre, porque nos han inventado así. Entonces, eh, aunque son trabajos que por nuestras capacidades, podríamos hacer perfectamente, no es un sector femenino porque subirse a un camión significa subirse un lunes por la mañana y volver un viernes por la noche y las mujeres somos madres, y las madres no quieren dejar a los hijos solos en casa y entonces son trabajos que no se buscan... y el hombre lo tiene más interiorizado, que son los padres de familia, y que si están cinco días sin dormir en casa pues no*



*pasa nada, porque para eso están las madres que cuidan de los hijos»* (G-1). De la misma forma, en el sector de la minería, aunque se entiende que la aplicación de nuevas tecnologías han restado esfuerzo físico al trabajo se siguen manteniendo distinciones de género en torno a aspectos biológicos, como a aspectos de adecuación en la interacción:

P1: La parte productiva, bien estrictamente llevada, estrictamente dirigida, implica estar, visitar los frentes de trabajo, visitar la maquinaria, estar al tanto de la maquinaria, del transporte, de las plantas de tratamiento, implica esfuerzo físico también, desde ese punto de vista, un hombre implica mejor labor, hay mujeres fuertes, no cabe duda, y resistentes, no cabe duda, y de hecho cada vez hay más mujeres en el mundo de la dirección, de la dirección de producción de seguridad, de calidad, no cabe duda, pero ese punto de vista de la resistencia, yo que lo he vivido mucho, pues por ejemplo, una jornada laboral de un director de producción, pues es vas a visitar la mina y estas cuatro horas andando, moviéndote, en un sitio donde te mojas también, etc etc. no hablas constantemente, implica una resistencia. Una resistencia implica.

P3: hay un factor que dice Luis, de la resistencia, eso está claro, y hay mujeres que tienen más capacidad física incluso que mucho hombres, pero hay un factor menor que es el director de producción, igual que el director de fabricación en muchos otros sitios, tiene que ir y no solo a ver, sino decir y tocar. Cuando digo tocar, le puede decir a este tío, que está allí jodido, las horas que le corresponden, a lo mejor le tiene que dar una palmadita y decirle, a ver tío, esto va bien, yo que se, algo, un ánimo. Y probablemente, siendo un mundo del interior, fundamentalmente de hombres, para un director de producción, en este caso hombre, le sera más fácil todas esas cosas. Todas esas cosas afectan en temas de actividades, vamos a llamarles humanas. Pero en el tema de las actividades más exigentes como es la minería, esa palmadita a veces es mano de santo. Luis lo sabrá muy bien, pues lo habrá vivido.

P1: si si

P3: pues a veces un hombre también puede estar abajo picando y estar, no se derrotado físicamente, derrotado anímicamente, sabe dios por qué, la palmadita vale. Él lo puede hacer, si la directora, igual ya no lo interpretamos igual, eh, y ahí si que hay una diferenciación por sexo, pero la hay. Hay que tener en cuenta eso, y eso no es machismo, simplemente es una situación que es así.

P1: Si si, totalmente de acuerdo. (G-3).

#### 14.2.4. Diferencias en torno a la etnia y la nacionalidad

Esta rama de actividad es la única en la que se establece un discurso en torno a las distinciones étnicas y nacionales. Estas distinciones se articulan por el hecho de que es un sector donde los inmigrantes, y otras minorías étnicas, tienen un mayor acceso. Este acceso deviene de la falta de población española que lleve a cabo estrategias de inserción laboral en este sector. El acceso de inmigrantes y otras minorías étnicas se produce en los puestos situados jerárquicamente más abajo. De esta forma, como analiza Robert Castel (1994) la construcción de límites categoriales siempre se realiza con los grupos sociales más cercanos.<sup>160</sup>

El hecho de que, el trabajo socialmente valorado se asocie a la dureza del mismo, no sólo asociada a un esfuerzo físico, hace que la construcción categorial de la etnia y de los inmigrantes sea distinta dentro de este sector de actividad. En el sector de la ganadería el trabajo socialmente valorado se entiende como un trabajo muy «*esclavo*», donde además, unido a que se intenta fomentar la permanencia en el puesto, dado que la adecuación del trabajador y su mayor productividad pasa por el conocimiento de la ganadería y de los animales. Este hecho hace que la vinculación a los puestos sea mayor para los inmigrantes que para los españoles:

P: Pero digamos, vacuno de leche, caprino de leche, olvidate, ordeñar hay que ordeñar dos veces al día, y eso vamos, eso.. eso es un castigo divino, y aquí en vacuno, se ha intentado poner el robot, el robot da sus problemas, el robot es muy fácil, un brazo articulado es capaz de montar una chapa, pon pon pon, pero cuando la vaca entra cabreada y pon pon pon, le da cuatro golpes al robot, le mancha la pantallita, ya no ve donde tiene que poner, y ya se líaa, y ya está llamándote, y ya tienes que ir tú, y ya tienes que ir tú, y dices, mira, si tengo que estar aquí más esclavo que antes. (E-4)

E: Este personaje que te estoy diciendo, esta persona, eh, tiene un español, y el resto son marroquíes, y sin problemas. Además llega un momento en el que te voy a decir una cosa, a lo mejor nosotros también nos volvemos malos. Un marroquí, es que te viene un español, y le contratas es que, tienes que estar seis meses de aprendizaje, y es que a los seis meses igual te dice que se va, entonces dices no. (...) Si tengo que estar enseñándote seis meses, dos, perdiendo tiempo y eficacia. (E-4)

De esta forma, la construcción de estas categorías está sujeta a las estrategias laborales de los españoles. Si bien, en el sector de los prefabricados de hormigón (G-1), así como en el sector de

---

160 En este sentido también está el análisis de Luis Mena (2009).

la industria alimentaria (G-5), dicha construcción adquiere connotaciones y vinculaciones claramente diferentes: se asocia inmigración o diversidad étnica (se incluye a personas de etnia gitana) con conflictividad, debido a que no comparten los mismos valores culturales.

Las distinciones se articulan de forma diferenciada en función de los recursos con los que cuenta el empresario en el contexto de acción presente: *«yo si tengo diez puestos de trabajo, y tengo diez candidatos españoles válidos, voy a coger diez españoles y no voy a coger a ningún extranjero, otra cosa es que me digas de la gente con la que ha trabajado extranjeros que te han funcionado les vuelves a contratar, les estoy contratando permanentemente»* (G-1). Así, si el número de candidatos españoles cubre las necesidades de la empresa, el par categorial que funciona en la selección es nacionales/extranjeros, donde los gitanos están incluidos en el segundo grupo. Se incorporan elementos del pasado en contextos de acción presente, que sirven para categorizar, conjuntamente a los inmigrantes, bajo experiencias negativas, afectando las positivas, únicamente, de forma individual.

Sin embargo, dadas las condiciones físicas del trabajo no existe la posibilidad de cubrir toda la oferta laboral mediante la contratación de españoles. De esta forma el par categorial nacionales/extranjeros se modifica mediante el curso de acción presente y la necesidad de contratar extranjeros. Lejos de cuestionar o anular el par categorial, éste se modifica incorporando nuevas distinciones en la categoría de inmigrantes. Antes se juzgaba a los inmigrantes desde una unicidad a través de la cual se atribuía las mismas cualidades y disposiciones a un grupo heterogéneo, ahora se establecen nuevos pares categoriales dentro de la propia categoría de inmigrantes. En este sentido como plantea Grimson (2011), la homogeneidad que tenía el grupo de extranjeros se articulaba sobre un conjunto heterogéneo de población, heterogeneidad que se activa cuando tenemos que realizar una clasificación dentro de esta categoría, produciéndose por tanto, una reconceptualización de los esquemas: se contrata inmigrantes, pero sólo a los buenos inmigrantes.

La distinción entre buenos y malos inmigrantes se articula en función de la afinidad determinada por las experiencias pasadas. Por ejemplo, en el G-1 se establece una distinción entre los buenos inmigrantes, a los cuales se les asocia un comportamiento afín a la cultura del empresario, son *«educados»*, entre los cuales se incluyen a búlgaros, paraguayos, dominicanos y cubanos y los malos inmigrantes, *«conflictivos»*, *«desarraigados»*, *«sin familia»*, etc., y en general sin ninguna disposición que establezca un vínculo de afinidad. En el imaginario de los empresarios quién representa estas disposiciones están en primer lugar los marroquíes, pero se incluye a los colombianos, a los rumanos y a los gitanos. Así no se contrata a los distintos inmigrantes para los

mismos puestos: *«yo contrato dominicanos, a veces, para determinados trabajos, pero no contrato colombianos para esos mismos trabajos»* (G-1).

Este hecho, se ha observado en el G-1 y en el G-5. En el caso del G-1, la posición peor valorada es la de *montaje*, ya que implica un trabajo con un mayor componente físico, y que implica una mayor disponibilidad geográfica. Estos puestos, que se vinculan con estos inmigrantes a los cuales se les asocia alguna conducta desviada, como un mayor desarraigo familiar: *«en eso, pero bueno ahí hay gente de todo tipo, normalmente el ochenta por ciento son o jóvenes que no tienen familia, o bien gente separada, ya por antemano hay muchos inmigrantes que están desarraigados de su familia en un sitio u en otro, han venido y tal y bueno gente de montaje que es otra categoría de gente»* (G-1).

De la misma forma, en el G-5, los puestos peor valorados están ocupados por personas inmigrantes, ya que se presupone que, estos sí aceptarían las condiciones asociadas a los mismos:

P2: Lo que pasa es que para colgar pollo vivo, ¿Cogerías a un español?

(...)

P1: Incluso muchos marroquis, lo que pasa es que no quieren tampoco, yo el otro día.. a Amagdi, cuando tal, me dice Amaya, es que no quieren rampa de colgar. Le sacaron un poco fuera y dijo ostia...

P2: Esto es otra vida (risas). (G-5)

En estos contextos, los agentes de selección utilizan una forma de categorización próxima a las concepciones académicas de la *underclass* en su vertiente cultural: *«son gente muy conflictiva, el noventa por ciento de ellos, por lo cual no te puedes fiar mucho, si no pueden tener familia es difícil que se queden contigo»* (G-1). En este sentido, a las experiencias positivas de estos trabajadores no constituyen prácticas que condicionen los contextos de acción presente, sirviendo para juzgar a todo el conjunto categorial: *«los montajes son largos entonces eh, si éste funcionó bien en una obra, te puede dar la espantada en la siguiente»* (G-1). Mientras que experiencias negativas sirven para juzgar a todo el conjunto categorial: *«el gueto marroquí, porque ya es, te raya el coche, te grita, y aunque hay mucho animal español, no pasa tanto eso»* (G-5).

Aunque la falta de candidatos españoles garantiza la inserción de personas extranjeras a estos contextos organizacionales se llevan a cabo procesos de reproducción interna, por medio de los cuales, los inmigrantes y minorías étnicas, siempre tienen una pertenencia deficitaria. Esto hace que los procesos de construcción categorial tanto de los inmigrantes en su conjunto como de las

diferencias internas establecidas dentro del mismo estén condicionadas por lo que Bourdieu denominó «*relación causal inversa*». Estos puestos son los más susceptibles de causar un conflicto con la dirección, invirtiendo la causa de dicho conflicto y atribuyéndolo como disposiciones de las categorías y no como de las condiciones laborales.

Por último, cabe señalar que, aunque estas posiciones suponen peores condiciones se produce una defensa intersubjetiva, por parte de los inmigrantes ante una inconsistencia posicional percibida por el intento de otros inmigrantes de entrar en dicha posición. De esta forma, al contrario de lo que ocurre en el sector minero G-4 donde se produce una mitificación de la solidaridad intraposicional, estas estrategias no supone una defensa de la igualdad de posiciones sino un conflicto intraposicional por medio del cual se establecen nuevas prácticas intersubjetivas a fin de garantizar su posición dentro de éstas, resaltando diferencias externas a la empresa.

P3: Pero por ejemplo ahí, se ha intentado meter a gente congoleña, y la han tratado a patadas...

P1: Claro, pero porque ya tienen un grupo tan formado.

P3: que no quieren admitir a otros.. Porque lo único que ellos reciben es el variable ese de na, porque no es na, 45 Euros, pero que necesitan de la velocidad para conseguirlo, el como de.. y no admiten en ese grupo de seis o siete personas a nadie, lo tratan mal...

P2: Claro.. (G-5)

#### 14.3. BREVES REFLEXIONES SOBRE LA REDEFICIÓN INTERSUBJETIVA DE LOS PUESTOS, Y LÓGICAS DE ACCIÓN, EN LAS CONFIGURACIONES DE LA RAMA DE LA PRODUCCIÓN

En las configuraciones sociales establecidas en esta rama de actividad se producen distinciones sociales fuertemente sedimentadas a través de los cursos de interacción previos. De esta forma, se llevan a cabo lógicas de reproducción, no solo por la importancia que adquiere la aceptabilidad sobre la adecuación.

Aunque el nivel formativo se establece como uno de los principales elementos que estructuran un posicionamiento jerárquico en la construcción de los marcos cognitivos que utilizan los agentes de selección, el discurso nos demuestra que los puestos de dirección no necesariamente están ocupados por personas con altos niveles formativos. Además, dicho nivel formativo adquiere distinto valor en función, principalmente, de la edad, a diferencia del sector de la intermediación

servicio a las personas que lo hacía por el género. De esta forma, jóvenes con una formación de Secundaria o superior tienen pocas posibilidades de acceder a los puestos que constituyen el núcleo de actividad de estas organizaciones, así como una capacidad de inserción, y de llevar a cabo lógicas de producción externa muy pequeñas tanto en estos puestos como en otros para los que se requiere una mayor formación.

Las personas mayores tienen una mayor capacidad de redefinición de los puestos que excluye a jóvenes con altos niveles formativos. Aunque de nuevo se observan diferencias entre contextos organizativos con una mayor diversidad de funciones y posibilidades de promoción interna, ésta es inferior a la del resto de ramas de actividad, y es que, la construcción de los puestos, sobre un ideal determinado de masculinidad, les excluye de estos contextos organizativos, teniendo mayores capacidades aquellos actores que, con un mismo nivel formativo, no han conseguido procesos de inserción laboral de acuerdo a las expectativas que les confieren sus estudios.

El género no determina un posicionamiento jerárquico diferenciado, pero establece mayores fronteras a las mujeres a las actividades que constituyen el núcleo de actividad de estas organizaciones, bajo argumentos tanto biológicos como sociales. De esta forma, ante un cambio en los recursos que originaron esta distinción es posible mantener las fronteras de acceso. Más allá de la mutua reproducción entre esquemas y recursos, planteada en la concepción sobre la estructura sociales de Giddens y Bourdieu, estas prácticas reproductivas están determinadas por el establecimiento de nuevas justificaciones que reproducen las diferencias. Además, en contextos organizativos donde las relaciones de afinidad cobran una mayor importancia, la interacción entre distintas posiciones determina que, las mujeres no accedan a otros puestos a pesar de que no requieran un esfuerzo físico y de hacerlo. De hacerlo, esta inserción se produce bajo una *heterosubjetivación* que impide el establecimiento de lógicas productivas. Todo ello unido a que, de la misma forma que en el sector del comercio de productos de materiales de construcción, la capacidad de los hombres ante una mayor diversidad funcional de los trabajadores para llevar a cabo procesos de resignificación intersubjetiva es mayor que la de las mujeres.

Uno de los aspectos más relevantes a destacar dentro de esta rama de actividad es la nacionalidad y la etnia como elemento de distinción, así como las estrategias llevadas a cabo por los propios inmigrantes posicionados en los puestos asociados con unas peores condiciones. Estos actores, ante una inconsistencia posicional, llevan a cabo estrategias de diferenciación intraposicional a fin de establecer un monopolio posicional por medio de diferencias extralaborales. Esto les conduce a un mayor posicionamiento precario dentro del ámbito organizativo en comparación a otros sectores de población.

## CAPÍTULO 15: CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo de investigación hemos visto como el paradigma del monopolio y un enfoque organizacional de las desigualdades dentro de aquel proporciona un marco interpretativo adecuado para tratar los procesos de exclusión social categorial en un nivel analítico meso-social. Este enfoque permite acercarnos a uno de los principales procesos sociales que producen las exclusiones: la selección de personal; Comprender mejor los cambios en los perfiles de la exclusión social a nivel macro-social; Y, explicar las diferencias regionales establecidas en función de la vinculación de las organizaciones a la economía global.

En este capítulo expondremos las principales conclusiones derivadas de esta investigación. Para ello, comenzaremos exponiendo las ventajas, dificultades y aspectos de mejora de la metodología utilizada. Posteriormente discutiremos cómo esta metodología nos ha permitido confirmar algunos de los principales postulados contemplados en nuestro marco teórico e hipótesis de partida. En tercer lugar, expondremos cómo las conclusiones extraídas del análisis meso-social nos ayudan a entender mejor los cambios producidos en el perfil de la exclusión social en el periodo 2005-2015 y las diferencias en distintos ámbitos geográficos. Finalmente, realizaremos una breve exposición de cómo estos resultados pueden mejorar las políticas públicas y formas de intervención social que persiguen una reducción de las desigualdades de género, edad, nacionalidad, etnia y similares.

### 15.1. PRINCIPALES ASPECTOS DE LA METODOLOGÍA APLICADA

La investigación desarrollada en esta tesis ha conestado de dos fases diferenciadas. En la primera, hemos desarrollado las herramientas metodológicas que nos han permitido constatar empíricamente que en los actuales modelos sociales propios de una Modernidad Globalizada se establecen modelos de integración social diferenciados en los distintos contextos subnacionales en función de su vinculación a la economía global. Estos modelos establecen distintos riesgos de exclusión social categorial.

Esta primera fase se dividió en tres etapas. El objetivo de la primera etapa fue el establecimiento de criterios por medio de los cuales comparar los riesgos de exclusión social categorial en contextos sociales con distinta vinculación a la economía global, así como entre distintas ramas de actividad. En la segunda, se buscaron indicadores por medio de los cuales medir los riesgos de exclusión social laboral, para lo que hemos construido el IEL (índice de exclusión laboral). Y, en la última se trabajó en la elección de una técnica adecuada para medir y comparar

dichos riesgos entre las distintas categorías.

La descripción de esta fase en tres etapas ha sido especialmente útil, primero, al permitir comprobar empíricamente nuestras hipótesis de partida en cada fase, segundo, porque sistematiza los pasos necesarios a dar en cualquier estudio que pretenda abordar los riesgos de exclusión social categorial y sus diferencias en distintos ámbitos geográficos. Si bien, la elección de los criterios dependerá de los objetivos concretos y los recursos con los que cuenta el investigador. De esta forma la elección tanto de criterios por medio de los cuales establecer un grado de vinculación con la economía global, el establecimiento de indicadores de exclusión social y la elección de técnicas estadísticas queda abierto a debate en la realización de investigaciones futuras. Especial atención hay que poner en la construcción de índices compuestos de acuerdo a una perspectiva organizacional de las desigualdades. La construcción de nuestro índice atendía a criterios *ad hoc* que son siempre mejorables, aunque nos han permitido superar las deficiencias de otros índices utilizados en el estudio de las desigualdades y la exclusión social, por lo que se revela como una posible línea de investigación futura.

En la segunda etapa, hemos tratado de establecer una técnica estándar apropiada para medir empíricamente los mecanismos a través de los cuales los actores construyen las categorías sociales y se establece una vinculación con las distintas posiciones dentro de una empresa. Es decir, los mecanismos a través de los cuales toman una forma concreta las fronteras sociales. Para ello hemos recurrido a la utilización de los *juegos de clasificación*, desarrollados por Boltanski y Thévenot en la década de los ochenta.

Los juegos de clasificación con los cambios introducidos tanto en su realización como en el tratamiento de sus resultados nos han proporcionado una herramienta metodológica útil para el análisis de construcción de fronteras sociales en un nivel analítico meso-social. Con esta técnica hemos analizado las vinculaciones que se establecen entre categorías y puestos, así como los mecanismos a través de los cuales se construyen dichas categorías. Esto ha sido posible gracias a la combinación de elementos empíricos objeto de cuantificación (los resultados de los juegos) y un análisis cualitativo del discurso establecido. La combinación de dichos elementos nos ha permitido tener una mejor comprensión en la formación de configuraciones sociales concretas y las desigualdades categoriales producidas en ellas, que atienden a los principales postulados teóricos que han orientado esta investigación.

Pero, somos conscientes de que la aplicación realizada de esta herramienta metodológica ha constituido más una prueba piloto a través de la cual poder generar nuevos resultados empíricos que



a una técnica consolidada de investigación. Aún así, hemos podido llegar a algunas conclusiones que nos parecen muy relevantes para la mejora de la técnica de Boltanski y Thévenot y adaptarla al estudio de los procesos sociales de exclusión organizacional. Entre las principales conclusiones extraídas de su aplicación están:

**1- La ventaja de su aplicación mediante grupos triangulares frente a las entrevistas individuales.** Los grupos triangulares muestran mayores posibilidades de acceder a la formación de un discurso intersubjetivo. En éstos el discurso autorreferencial se combina con un discurso sobre un ideal organizativo mientras que en las entrevistas individuales prima el discurso autorreferencial. De esta forma, en las entrevistas individuales es necesaria una mayor intervención por parte del moderador a fin de buscar cómo las convenciones sociales sufren un proceso de resignificación dentro de un determinado contexto organizativo. Mientras en los grupos triangulares estos procesos de resignificación surgen de forma espontánea. En éstos el discurso comienza en torno a un ideal marcado por alguna convención social, pero posteriormente, al contrastarse con el grupo se produce una negociación por medio de la cual emergen aquellos elementos propios de sus cursos de acción que determinan la resignificación de dichas convenciones.

**2- La realización de los juegos de clasificación depende en gran medida del perfil de los participantes.** No en todos los grupos y entrevistas han funcionado los juegos de clasificación. Entre las principales causas que han llevado a que estas dinámicas no funcionen podemos distinguir dos: la primera es las características de los participantes, ya que hombres mayores que han ocupado puestos de responsabilidad en sus empresas, aunque con una fuerte predisposición para participar, no aceptan las normas de los juegos. Estos participantes intentan reorientar y dirigir el juego. El segundo aspecto que hay que señalar es que, si bien la utilización de fotografías atendía al objetivo de otorgar un elemento comparativo, introdujo ciertas dificultades debido a la imposibilidad percibida por los participantes de seleccionar a alguien por la cara. Si bien, estas dificultades se establecen principalmente en los participantes antes descritos.

**3- En sociedades caracterizadas por la construcción de Sujetos plurales el juego de clasificación necesita ser contextualizado.** De esta forma, a diferencia de los resultados obtenidos por Boltanski y Thévenot, nuestros resultados no pueden ser aplicados en distintos ámbitos sociales. Esto exige que si queremos realizar esta técnica en organizaciones o grupos sociales distintos tenemos que ajustar las herramientas que usa esta técnica a dichas organizaciones o grupos

sociales.

4- Por último cabe señalar que la aplicación de esta técnica en organizaciones pequeñas donde hay muy poca variedad de puestos se puede conllevar un fuerte sesgo. Este sesgo se produce como consecuencia de que o bien los participantes pueden dejar muchas cartas sin seleccionar, lo que hace que no tengamos una muestra estadística suficiente para llevar a cabo el análisis, o bien se seleccionan cartas para determinados puestos porque no les ubican en otra posición más que por una vinculación con el mismo. Este proceso hay que controlarlo en el desarrollo de la propia técnica a fin de tener un elemento discursivo sobre el cual controlar dichas vinculaciones.

## 15.2. EL ENFOQUE ORGANIZACIONAL DE LAS DESIGUALDADES Y SU CONTRIBUCIÓN AL ESTUDIO DE LAS DESIGUALDADES

El desarrollo de un enfoque organizacional de las desigualdades parte de los estudios de Pierre Bourdieu en la década de los setenta. Si bien, los resultados obtenidos nos hacen cuestionar parte de los postulados de Bourdieu sobre la construcción social de los puestos. Bourdieu (centrado en su teoría de la clase construida) entendía que la construcción de los puestos depende de quienes han ocupado dichos puestos previamente como consecuencia de que han sido capaces de llevar a cabo mayores esfuerzos de construcción de significados. Estos postulados son compatibles con el paradigma de la solidaridad. Este paradigma postula que aquellos que han accedido de forma más tardía al mercado laboral son aquellos que encuentran mayores dificultades de acceso y posicionamiento integrado. El paradigma de la solidaridad junto con las teorías del monopolio centradas en las diferencias intralaborales postulan que este posicionamiento previo les hace especialmente vulnerables en periodos de crisis.

Estos postulados explican parte del cambio en el perfil de las personas excluidas. Y, es especialmente adecuada para explicar los procesos de exclusión en aquellos contextos organizativos donde las relaciones de afinidad cobran una mayor importancia. Es decir, donde la aceptabilidad prima sobre la adecuación. Pero estos postulados se vuelven inadecuados en aquellos contextos organizativos con estructuras más amplias, así como en contextos organizativos donde la adecuación, especialmente en torno al nivel formativo, prima sobre la aceptabilidad. En estos contextos organizativos los actores tienen mayores posibilidades de llevar a cabo lógicas de producción categorial que en los contextos donde prima la aceptabilidad sobre la adecuación.

Este último proceso lo hemos observado principalmente en aquellos contextos organizativos

donde la adecuación viene determinada en mayor medida por el nivel formativo. En nuestro caso, lo hemos observado en la rama de reproducción. Por ejemplo, en esta rama existe una mayor presencia previa de mujeres. Sin embargo, las mujeres no han llevado a cabo procesos de construcción categorial bajo lógicas de reproducción. De esta forma, los hombres tienen una gran capacidad de redefinición tanto de los puestos como de las categorías. Esta capacidad de redefinición por parte de los hombres está condicionada por el nivel formativo que otorga un elemento sobre el cual es posible llevar a cabo la redefinición.

Este hecho nos hace pensar que la producción de significados categoriales se encuentra en las relaciones ritualizadas entre actores. Estas relaciones se producen dentro de un contexto organizativo en el cual influye la valoración del trabajo y las relaciones previas. Pero los actores pueden modificar los elementos simbólicos que orientan la acción y prácticas de los agentes de selección en función de sus intereses y sus “razones prácticas”. Es decir: en función de sus intereses y capacidades. Esto nos lleva a cuestionar las concepciones surgidas en la década de los setenta que intentan superar la visión estática de la estructura social y postulan una mutua reproducción entre esquemas y recursos.

#### *15.2.1. Diferencias explicativas dentro del enfoque organizacional de las desigualdades*

La construcción de fronteras sociales puede ser analizada a través de la motivación y las capacidades de los actores en contextos organizacionales determinados. Es decir, en las interacciones producidas dentro de contextos organizativos determinados. Esto nos sitúa ante un análisis relacional. Este análisis centrado en el paradigma del monopolio contempla la acción, los intereses y las capacidades de los actores a la hora de determinar aquellos imaginarios que influyen en los marcos cognitivos por medio de los cuales los agentes de selección orientan sus prácticas. Por tanto, este análisis nos remite a la construcción y utilización cultural de las categorías sociales en los procesos de estratificación, desigualdad y exclusión social. Sin embargo, ponemos en cuestión dos de las principales líneas de investigación que han orientado este tipo de análisis desde los estudios ya mencionados de Pierre Bourdieu. Estas son: aquella que niega la influencia de las categorías sociales en los procesos de estratificación y aquella que defiende un *esencialismo cultural*.

La capacidad de redefinición de las categorías sociales por parte de actores concretos no debe de hacernos caer en una explicación centrada únicamente en aspectos microsituacionista. A

partir de los cuales se construyen las categorías sociales y los procesos de estratificación. En contra de la teoría propuesta por Collins (2000), las convenciones sociales previas a la interacción determinan las prácticas sociales de selección. Es decir, la construcción de estas fronteras sociales no se produce al margen de las convenciones sociales, como si la construcción de categorías dependiese únicamente de las interacciones producidas dentro del contexto específico dependiendo únicamente de los actores involucrados en ellas.

El hecho de que la construcción de fronteras sociales no se produzca en un vacío social nos obliga a observar la influencia de las convenciones culturales externas a la organización. Las convenciones sociales determinan el valor que adquiere una categoría como elemento cultural de estratificación dentro de un contexto organizativo. Esto da lugar a la formación de pares categoriales y su vinculación con distintas posiciones dentro de la organización. Es decir, a lo que hemos denominado: una configuración social. Pero dicho valor no puede observarse como un elemento invariable, sino que las convenciones sociales sufren una redefinición dentro de contextos organizativos concretos. Esto nos obliga a rechazar el *esencialismo cultural* por medio del cual una determinada categoría adquiere el mismo valor estratificacional en contextos organizativos diferenciados. A su vez, nos aleja de los elementos propios de un estructural-funcionalismo que persiste en las concepciones de Tilly (2000), Charles y Grusky (2004) o María del Mar Vidal (2013).

Por tanto, las convenciones culturales adoptan un papel estratificador diferenciado en distintos contextos organizativos. Pero, existen diferencias como las de género o nacionalidad que, debido a su fuerte institucionalización producen desigualdades similares tanto en empresas dedicadas a distintas ramas de actividad como en los distintos contextos locales. Las diferencias categoriales en torno a la edad o el nivel de estudios tienen un grado de sedimentación menor, adquiriendo un valor diferenciado en función de los elementos que orientan las relaciones.

De esta forma, podemos afirmar que las prácticas de selección están influidas tanto por convenciones sociales que atraviesan la organización, como por procesos de redefinición de las mismas dentro de contextos organizativos concretos. Estos procesos los llevan a cabo los actores que intervienen en la relación y que orientan sus prácticas a través de criterios de racionalidad cultural.

Así, la reflexión nos sitúa en un análisis que combina ambas perspectivas. No negamos la influencia de las convenciones culturales en torno a una categoría como elemento de estratificación, ni la influencia de microsituaciones que pueden llevar a la construcción de nuevas fronteras sociales. Al analizar éstas en un nivel de análisis meso-social observamos una interdependencia

mutua.

Desde la concepción de las organizaciones que manejan autores como Jenkins (2008), Ahrne y Brusnsson (2009), así como la concepción de institución de Wagner (1997), podemos entender la formación de un orden organizacional como un sistema de normas que orientan la acción de los actores que la componen, pero estos a su vez tienen capacidad para modificar dichas normas. Es decir, es estructura estructurante y estructurada, siguiendo las clásicas concepciones de Giddens y Bourdieu. En ella la mutua reproducción entre esquemas y recursos se ve interpelada por los intereses y capacidades de los actores para crear significados intersubjetivos que les favorezcan. Pero las normas e imaginarios construidos en torno a las categorías sociales en un determinado contexto organizacional precede, a partir de ese momento, a los individuos que la componen y trasciende a ellos. De esta forma, la organización tiene una realidad más allá de los individuos que la componen, es decir, del grupo.

#### *15.2.2. Mecanismos explicativos en la construcción de fronteras sociales*

Los juegos de clasificación y el análisis de sus resultados nos permiten analizar los contextos organizativos como una configuración social concreta. En dichas configuraciones la construcción de límites categoriales determina distintas vinculaciones tanto entre categorías como entre éstas y los puestos dentro de la empresa. Esto da lugar a distintas formas de pertenencia y por tanto, determina distintos riesgos de exclusión categorial. El análisis discursivo nos ha permitido observar los mecanismos a través de los cuales se construyen dichas categorías. Como afirmaban nuestras hipótesis de partida, la construcción de fronteras sociales que determinan los procesos de selección se sitúa en la motivación y capacidad de los actores.

La motivación depende de la inconsistencia posicional percibida. En nuestros análisis no hemos prestado atención a este mecanismo ya que para ello tendríamos que haber realizado los juegos de clasificación en el conjunto de trabajadores y no solo en los agentes de selección. Sin embargo, a través del discurso de los agentes de selección hemos observado cómo, por ejemplo, existen universitarios que han reorientado sus estrategias de inserción laboral debido a la imposibilidad de inserción en aquellos puestos en los que en una etapa previa a la crisis tenían acceso.

Aunque la crisis económica ha posibilita la ruptura de ciertas convenciones que impedía el

acceso de los universitarios a ciertos puestos estos actores no encuentran las mismas posibilidades en los distintos contextos organizativos ni en los distintos puestos.

La capacidad de los actores depende del contexto organizativo. La capacidad depende de los dos elementos contemplados en nuestro marco teórico (el trabajo socialmente valorado y el curso de interacciones previas). Si bien identificamos un tercer elemento, el tipo de relaciones que se establecen como consecuencia del tamaño y carácter de las relaciones establecidas en la empresa.

El trabajo socialmente valorado hace que las disposiciones atribuidas a los actores en función de sus atributos categoriales adquieran distinta valencia y determine distintas posibilidades de acceso. Esta valencia viene determinada por convenciones sociales que actúan dentro de la empresa. Estas convenciones determinan criterios de aceptabilidad y adecuación a los puestos en función de las cualidades atribuidas a las distintas categorías.

Junto al trabajo socialmente valorado el curso de relaciones previas de actores juzgados por una misma categoría sirve para llevar a cabo procesos de resignificación. Las interacciones positivas con un actor que presenta una determinada categoría servirán para clasificar al conjunto de actores definidos en torno a dicha categoría solamente si el curso de relaciones previas ha sido prolongado. Mientras que, si el curso de interacciones previas es poco prolongado, dicha interacción positiva afectará de forma individual. Esto proporciona a los actores distintas capacidades de influir en los significados intersubjetivos que determinan los marcos cognitivos de los agentes de selección.

Como hemos señalado, esta capacidad a su vez está mediatizada por un tercer elemento: el tipo de relaciones establecidas en función del tamaño de la empresa. Observamos como en contextos organizativos pequeños la aceptabilidad cobra una mayor importancia que la adecuación. En estos contextos organizativos predominan lógicas de reproducción en los procesos de construcción categorial y de su vinculación con los distintos puestos.

El proceso por medio del cual la aceptabilidad cobra mayor relevancia que la adecuación está influido por tres elementos:

1. La importancia que adquieren las relaciones de afinidad en el establecimiento de un *statu quo*. La importancia de las relaciones de afinidad nos indica que, junto con los criterios de racionalidad económica tenemos que contemplar los criterios de racionalidad cultural que determinan las lógicas de acción de los agentes de selección. La importancia de estos criterios de racionalidad cultural en el

mantenimiento de un *statu quo* otorga distintas posibilidades de reproducción de fronteras sociales a los actores en función de sus atributos categoriales. En el caso de la rama de producción las categorías con mayores posibilidades se establecen en función del género, en el caso de la intermediación de servicio a las personas por la edad, y en el caso de la reproducción por el nivel formativo.

2. En empresas pequeñas los trabajadores tienen que realizar una mayor diversidad de funciones, desempeñando distintos puestos. Este hecho hace que existan actores con capacidades diferenciadas en la redefinición de las categorías. Es decir, si en un contexto de reducción de plantilla el trabajador tiene que desempeñar funciones que con anterioridad no desempeñaba, la posibilidad de mantenerse en la empresa dependerá de llevar a cabo lógicas de producción de su propia categoría que le otorgue un grado de aceptabilidad suficiente para desempeñar las nuevas funciones. Mientras que actores que solo son capaces de llevar a cabo una lógica reproductiva, las exigencias de una mayor flexibilidad le niega el acceso al contexto organizativo. En las ramas tanto de producción como de comercio esta mayor capacidad la detentan principalmente hombres, tanto adultos como mayores, y en la rama de la reproducción, los universitarios. Un buen ejemplo son los procesos de construcción categorial donde, por ejemplo, a veces, la vinculación de actividades de venta a particulares está fuertemente vinculada a las mujeres, mientras que la actividad comercial de venta profesional está vinculada a hombres como hemos observado en la investigación. Mientras los hombres pueden pasar a desempeñar ambas funciones, no lo pueden hacer las mujeres.

Estos dos elementos hacen que en contextos organizativos pequeños la aceptabilidad categorial en torno a los trabajos que constituyen el núcleo de la empresa pueda determinar la aceptabilidad categorial a otros puestos. Así, como hemos podido observar, hay circunstancias en las que se prefiere contratar hombres mayores a jóvenes, aunque los primeros tengan menor formación que los segundos.

3. Junto con estos dos elementos situamos la menor posibilidad de promoción interna. Esta menor posibilidad influye negativamente en la capacidad de redefinición de las categorías y de los puestos de las personas con una mayor formación. Es decir: en la capacidad de estos actores de llevar a cabo lógicas de producción externa. En

contextos organizativos con una estructura diversificada, los actores con un alto nivel formativo tienen posibilidad de ocupar puestos para los cuales no es necesario dicho nivel formativo a fin de conocer a un trabajador que pueda llevar a cabo un proceso de promoción interna.

Esto supone un cambio sustancial en las carreras profesionales dentro de una empresa de aquellas llevadas a cabo en las sociedades salariales. En el modelo empresarial de las sociedades salariales un trabajador entraba sin formación a una empresa y dentro de ésta, a través de un proceso de aprendizaje interno, llevaba a cabo una trayectoria laboral ascendente. Actualmente, para llevar a cabo este proceso se necesita una formación previa. Este proceso ha afectado principalmente a jóvenes. De esta forma, encontramos que dentro de un mismo nivel intraposicional pueden existir trabajadores con distintas condiciones laborales. Este proceso es mayor en empresas grandes.

Esto nos indica que una misma categoría adquiere un valor diferenciado en distintos contextos organizativos así como en función de la interseccionalidad con otras categorías. Pero estos procesos de interseccionalidad no son propios únicamente de empresas grandes. También el nivel formativo adquiere un valor diferenciado en hombres o en mujeres en las empresas pequeñas analizadas del sector de la intermediación de servicio a las personas.

### *15.2.3: Estrategias de los actores e impacto en la construcción de fronteras*

Actualmente, la competencia intralaboral hace que ante la percepción de riesgo se lleven a cabo estrategias de construcción de espacios de seguridad intersubjetiva (Alonso y Fernández, 2013). Estas estrategias están caracterizadas por alianzas entre actores juzgados semejantes en función de criterios externos a las organizaciones, alianzas que son contingentes.

Estas estrategias pueden ser tanto individuales como colectivas. Un ejemplo de estrategias individuales son los ejemplos puestos por Tilly (2000) y M<sup>a</sup> del Mar Maira Vidal (2013), donde personas juzgadas por un atributo categorial que impide el acceso a una empresa, como es el caso de las mujeres en sectores económicos masculinizados, pueden llevar a cabo estrategias por medio de las cuales combaten las disposiciones atribuidas a las mujeres posibilitando su acceso y mantenimiento dentro del contexto organizativo. Pero dichas estrategias se producen mediante lo que Wieviorka (2011) denominó una hetero-subjetivación. El actor construye su identidad y la forma en la que le identifican los otros a través de las disposiciones y elementos propios de otra categoría. Es decir, adoptan un *habitus* propio de las categorías que tienen acceso. De esta forma,



estas estrategias individuales no sirven para modificar la frontera social ya que las experiencias positivas sólo se valoraran individualmente y las negativas servirán para juzgar al conjunto de la categoría. En este sentido las mujeres siguen teniendo las mismas dificultades de acceso.

No sirve solamente con el hecho de que una persona lleve a cabo procesos de subjetivación que garanticen su inserción. Tenemos que ser capaces de integrar el reconocimiento de las diferencias. Diferencias que no se construyen unicamente en torno a un solo elemento de distinción (hombre/mujer), sino que existe una interseccionalidad en la construcción de las diferencias (mujer joven gitana).

Estos aspectos hacen necesario pensar en el planteamiento de las políticas públicas que pretenden combatir los procesos de discriminación y los procesos de exclusión social que se derivan de dichos procesos. A fin de poder superar y combatir el establecimiento de fronteras sociales hay que entender los procesos de identificación en un nivel de análisis meso-social. Los procesos de identificación no solo tenemos que concebirlos en un plano individual sino que tenemos que atender a los procesos de construcción intersubjetiva donde la construcción de formas de identificación adquieren distintas lógicas. Estas lógicas van desde la reproducción hasta la plena producción. A fin de comprender mejor estos procesos, la tipología presentada en el capítulo 9, en el que distinguimos cuatro lógicas (reproducción interna y externa y producción interna y externa), se constituye como una herramienta útil para pensar estos procesos.

### 15.3. CAMBIOS EN EL PERFIL DE LA EXCLUSIÓN SOCIAL Y SU VINCULACIÓN CON UN ESTUDIO MESO-SOCIAL

El principal objetivo del análisis a nivel meso-social era aportar una explicación que diese cuenta de la variación en los riesgos de exclusión social categorial desde el año 2005 al año 2015 en varios sectores de la sociedad española tales como mujeres, jóvenes, personas con baja cualificación e inmigrantes. Para ello hemos tratado de responder a cómo y cuándo algunas organizaciones hacen uso de las categorizaciones sociales en el contexto de una Modernidad Global, respondiendo a una cultural local y sectorial que generan diferencias sustantivas entre territorios.

Para la consecución de este objetivo, a lo largo de la investigación hemos intentado responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se vinculan estos límites de pertenencia con los procesos de estratificación social en los distintos ámbitos territoriales? ¿Dependen estas diferencias del establecimiento de estructuras ocupacionales diferenciadas, o en cada contexto local dentro de

una misma rama de actividad se establecen diferencias en el uso de dichas categorías?

Para responder a estas preguntas tenemos que vincular los dos ámbitos de análisis que han guiado esta investigación: el ámbito macro-social y el ámbito meso-social. Los resultados empíricos obtenidos en el ámbito de análisis meso nos sirven para explicar los procesos descritos en el ámbito macro social. Este enfoque epistemológico tiene fuertes precedentes en la explicación de la formación de nuevas subjetividades a través de procesos estructurales tales como la globalización. Entre estos estudios cabe destacar los análisis desarrollados por Wieviorka (2011) y Martuccelli (2007). Este último autor, ha propuesto el concepto de “prueba”, como elemento teórico que vincula el estudio de la sociología del individuo con los cambios y factores de estructuración social.<sup>161</sup> Sin entrar en el debate acerca de la pertinencia de este concepto, de su análisis se deriva la necesidad de buscar nuevos enfoques teóricos y metodológicos que permitan explicaciones centradas en diversos niveles de análisis.

Para ello es necesario recordar algunos de los aspectos descritos en la variación de los riesgos de exclusión social:

- Las fronteras de acceso al mercado laboral son distintas en función del contexto local. Mientras que en ámbitos geográficos con una vinculación débil a los nodos principales de la economía global se imponen mayores fronteras de acceso a las categorías definidas en torno al género, la edad y la nacionalidad, en ámbitos geográficos vinculados a la economía global se dibujan mayores fronteras de acceso en torno al nivel formativo.
- Las fronteras en torno al género tienen una mayor importancia al principio del periodo analizado. El impacto de la crisis sobre determinados sectores de actividad hace que las diferencias entre hombres y mujeres se reduzca. Pero se observa un reestablecimiento de estas fronteras a partir del año 2013. Las fronteras de género se deben principalmente al establecimiento de estructuras ocupacionales diferenciadas, ya que las diferencias sectoriales en el acceso y posicionamiento son muy pequeñas.
- En los dos ámbitos geográficos que se observaron las personas mayores (más de 45 años) aumentan sus ventajas comparativas respecto del resto de grupos de edad. Si

---

<sup>161</sup> El concepto de prueba permite, a través de un análisis cualitativo, observar cómo los Sujetos, interpretan y dan sentido, a ciertos cambios estructurales, integrándolo en la construcción de su subjetividades. En un segundo momento, supone la representación analítica que nos sitúa a distancia de las historias concretas, bajo una voluntad de construir herramientas que permitan poner en relación los fenómenos sociales y las experiencias individuales (Di Leo, Camarotti, Güelman y Touris, 2013).

bien, como elemento de categorización la edad impone mayores fronteras de acceso en el ámbito menos globalizado. Estas diferencias no se pudieron atribuir únicamente al establecimiento de estructuras ocupacionales diferenciadas. Era una cuestión, por tanto, cultural.

- Aquellas personas con formación universitaria, tienen mayores ventajas comparativas de acceso en los ámbitos más globalizados. Aunque, en todo los contextos se establece un mismo par categorial que distingue entre aquellos con un nivel formativo bajo y el resto de categorías formativas.
- Las diferencias por nacionalidad están fuertemente sedimentadas y se establecen principalmente por la estructura ocupacional. No se observan diferencias muy pronunciadas entre los dos contextos locales. Aunque dicho acceso sea algo mayor en Madrid.

El hecho de que en algunos lugares se impongan menores fronteras de acceso en torno al género, la edad, o la nacionalidad, puede explicarse porque la estructura ocupacional más globalizada está en mayor medida caracterizada por el establecimiento de sectores donde prima la adecuación en torno al nivel formativo que en aquellos territorios con una menor vinculación a la economía global. Como hemos visto, en aquellos sectores donde se establece una adecuación en torno al nivel formativo, la aceptabilidad en torno al género, la edad o la nacionalidad adquieren un papel en la estructuración de las desigualdades menores. Esto hace que los actores con una formación elevada tengan mayores posibilidades de hacer estrategias de producción categorial, tanto internas como externas, en torno a sus atributos categoriales. De esta forma pueden superar o eliminar ciertas fronteras de acceso.

Además, si aceptamos que en las áreas más globalizadas se desarrollan empresas de mayor tamaño (con estructuras organizativas más complejas y mayores posibilidades de promoción), podemos afirmar que aquellos actores con niveles formativos superiores tienen mayores posibilidades de redefinición de los puestos mediante lógicas de producción externa. Esta posibilidad de redefinición se produce, incluso, en aquellas ramas de actividad en las que la adecuación en torno al nivel formativo tiene una menor importancia, pues al existir dentro de una misma empresa un número mayor de puestos, la posibilidad de promoción interna es mayor. De esta forma, puede empezar a explicarse porqué en ramas como la de producción las mujeres tienen mayores ventajas de acceso en Madrid, así como las personas adultas, mientras que los hombres

mayores imponen fuertes fronteras de acceso en CyL y estas categorías priman en los procesos de selección frente al nivel formativo.

Por tanto, las fronteras en torno al género y la mayor importancia que adquieren en ámbitos territoriales no vinculados a la economía global no pueden explicarse solamente por el tipo de estructura ocupacional. Estas diferencias se construyen en un ámbito organizacional.

Además, si la crisis económica condujo a una cierta convergencia en los riesgos de exclusión social entre hombres y mujeres, observamos como a partir del año 2013 las diferencias se reestablecen. Y es que los hombres, como hemos indicado, tienen una mayor capacidad de llevar a cabo procesos de redefinición de las categorías y de los puestos ante una reducción de plantilla que conduce a una mayor flexibilidad de funciones por parte de los trabajadores. Los hombres son capaces de redefinir su vinculación con los puestos que tradicionalmente han ocupado las mujeres, mientras que las mujeres encuentran mayores dificultades para redefinir su vinculación con los puestos que tradicionalmente han ocupado los hombres. Este proceso se produce principalmente en aquellas ramas de actividad donde el nivel formativo como elemento de adecuación adquiere una menor importancia.

De esta forma, aunque a principios de la crisis las mujeres sufriesen en menor medida sus consecuencias, los hombres han sido capaces de llevar a cabo estrategias que hacen que, a partir del año 2013 se reestablezcan las diferencias en el acceso al mercado laboral, aunque sea en condiciones de mayor vulnerabilidad interna.

En cuanto a la edad cabe, señalar que aunque las diferencias entre ámbitos geográficos son mayores que las diferencias establecidas en torno al género se establece un mismo proceso. Este proceso es que, en aquellos contextos donde la adecuación no viene marcada por el nivel formativo es donde se establecen mayores fronteras. Este proceso hace que cobre un mayor papel los criterios de aceptabilidad marcados tanto por el trabajo socialmente valorado como por el curso de relaciones previas. De esta forma, en provincias como León, las personas mayores han podido llevar a cabo mayores esfuerzos en la construcción de imaginarios colectivos. No tenemos que olvidar que se trata de una provincia con un fuerte envejecimiento poblacional. Además cabe suponer que en los contextos empresariales más globalizados se han producido mayores interacciones previas con personas jóvenes y adultas, más cuando al tratase de empresas que requieren mayor nivel formativo se establece la necesidad de contratar en mayor medida gente joven.

Las lógicas de reproducción establecidas en contextos organizativos donde prima la adecuación, también puede explicar en parte las diferencias entre los dos ámbitos geográficos establecidas en función del nivel formativo. Pero además tenemos que contemplar otros dos procesos: en empresas de mayor tamaño y con una mayor diversidad de funciones, aquellos actores con un nivel formativo elevado tienen mayor capacidad para redefinir los puestos; por otra parte, el hecho de que en lugares menos globalizados aquellos con Formación Secundaria Segunda Etapa aumenten en mayor medida sus riesgos de exclusión frente a aquellos con Formación Secundaria Primera Etapa se explica porque aquellos con Formación Secundaria Segunda Etapa no acceden a determinados puestos que podríamos considerar -siguiendo el discurso establecido por los agentes de selección entrevistados- “elementales” o “resto de trabajadores”, donde existe una lógica de reproducción en torno a su ocupación por personal no cualificado.

Por último cabe señalar que los inmigrantes tienen un posicionamiento más precario en aquellas ramas de actividad donde tienen un mayor acceso. Esto se refleja en que en el análisis discursivo, la rama de producción es la única donde aparecen estas categorías como elemento de diferenciación.

#### 15.4. REPENSANDO LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Las Políticas Públicas destinadas a garantizar una participación social para el conjunto de la población, como ha expuesto F. Dubet (2011), han estado centradas bien en la consecución de una igualdad de posiciones, bien en una igualdad de oportunidades. Como ya hemos expuesto la consecución de una ciudadanía social en el contexto de una sociedad salarial se produjo principalmente por las políticas que impulsaban una igualdad de posiciones, principalmente entre clases sociocupacionales. En la década de los noventa, cuando se consolidan los principales efectos de la crisis del trabajo, varios autores son los que postulan que a fin de garantizar un acceso completo a la ciudadanía hay que avanzar en estas políticas (Vid. Castel, 1997; Gorz, 1995; Rosanvallon, 1995; Ernesto Aldo Isuani, 2005; Tezanos, 2008). Para ello reivindican el reconocimiento de nuevos derechos, como los derechos económicos a través de la instauración de una renta universal de ciudadanía o salario social universal. El reconocimiento de estas políticas, aunque presumiblemente ayudaría a garantizar una pertenencia económica más integrada, no harían desaparecer las desigualdades ni servirían para eliminar las distintas fronteras que impiden un acceso a las principales organizaciones que otorgan recursos socialmente valorados para llevar a

cabo una vida autónoma. La ruptura de las identidades sociocupacionales protectoras y la actual inconsistencia posicional que da lugar a la instauración de una competencia laboral intraposicional, hace necesario compaginar junto con las políticas destinadas a una igualdad de posiciones, políticas centradas en una igualdad de oportunidades.

Las políticas centradas en una igualdad de oportunidades vienen desarrollándose desde la década de los noventa. Bajo estas políticas se ha escondido una orientación ideológica neoliberal que ha servido para llevar a cabo un proceso de desconvencionalización de aquellas instituciones protectoras surgidas durante una Modernidad Organizada. Pero, además de la persecución de estos objetivos, estas políticas han perseguido la eliminación de la discriminación y las fronteras sociales. Para ello han incentivado políticas de empleo activo tales como las políticas de discriminación positiva o el desarrollo de programas de inserción laboral, impulsados desde la Unión Europea (Vid. FSE, 2014). Dado que en esta investigación, hemos contado con la participación de Cruz Roja Española en León, a través del proyecto “En realidad no tiene gracia”, realizaremos una breve reflexión sobre la gestión de los programas de inserción socia-laboral, cuya gestión recae en distintas organizaciones del Tercer Sector y otras entidades públicas.

El camino por recorrer en la superación de las fronteras sociales en el acceso al mercado laboral continúa abierto, pues estos programas no han eliminado los déficits en el acceso al mercado laboral con las que se encuentran aquellas personas que solo por presentar ciertos atributos categoriales tienen mayores dificultades de acceso al mercado laboral. Este camino implica diversas acciones integradas y coordinadas. Desde las organizaciones del Tercer Sector, estas acciones pueden ir desde facilitar la integración de las personas en riesgo de exclusión mediante el acompañamiento en la búsqueda de empleo o mediante programas de capacitación profesional a acciones destinadas a la sensibilización sobre la diversidad y la igualdad dentro del mundo del trabajo.

Las acciones de acompañamiento al mercado laboral vienen realizándose a través de itinerarios individualizados de inserción socio-laboral. Para ello se incorpora la figura del “orientador laboral” (Gutiérrez Resa, 2007; Blancas Avilés y Jurado Cobos, 2011). Pero únicamente con esta figura, el impacto de las políticas de empleo destinadas a colectivos vulnerables sería muy reducida. Estas políticas sólo se centrarían en la población excluida, a fin de superar los handicaps individuales que determinan un acceso deficitario al mercado laboral. Pero no eliminarán las fronteras de acceso que determinan dicho acceso. Junto a la figura del orientador laboral surge la figura del “prospector”, o “mediador laboral”, cuyas funciones son (además de realizar un análisis

del mercado laboral, captar empresas colaboradoras a fin de gestionar sus ofertas de empleo) la información y sensibilización a empresarios, como el asesoramiento sobre trámites, procedimientos y bonificaciones a la contratación.

Los conocimientos derivados de esta investigación pueden aplicarse en las funciones de información y sensibilización, ya que no en todos los contextos organizativos se producen la misma construcción de categorías sociales, estas funciones tienen que focalizarse. Una campaña de sensibilización sobre la igualdad de género no tendrá el mismo impacto en una empresa de la rama de la intermediación o de reproducción que en una empresa de la rama de producción. No podemos diseñar campañas de aplicación universal, éstas tienen que focalizarse y hacer hincapié en aquellos aspectos que generan la desigualdad categorial.

Por otra parte estas funciones no podemos restringirlas a los prospectores laborales. En la medida en que la superación de las distintas fronteras sociales depende del curso de relaciones previas, los conocimientos derivados de esta investigación también pueden servir al orientador laboral. Especialmente en las funciones de seguimiento de la inserción laboral. Percibimos la necesidad de una intervención conjunta, donde ambas figuras han de tener en cuenta los procesos por medio de los cuales se construyen las fronteras de acceso al mercado laboral y las distintas lógicas que van desde la reproducción a la producción de nuevos significados categoriales y sus vinculaciones con los puestos.

A partir de los grupos y entrevistas aquí analizadas sostenemos que las acciones de estas dos figuras (el orientador y el prospector laboral) tienen que contemplar acciones dirigidas a la eliminación de prejuicios, influyendo en la construcción de categorías y puestos. Mediante esta influencia se tiene que intentar que la adecuación prime sobre la aceptabilidad. Solo de esta forma se podrá romper con las lógicas reproductivas que mantienen las fronteras sociales. Para ello, es necesario que estas acciones cumplan con una serie de premisas:

- Es necesario desarrollar acciones de sensibilización específicas que tengan en cuenta el contexto relacional y organizativo al que se dirigen. Las principales conclusiones obtenidas nos hacen pensar que las acciones de sensibilización universalistas que intenten imponer un determinado discurso en torno a la igualdad de género, etnia o edad tendrán un resultado muy limitado.

- Estas acciones tienen que tener en cuenta las especificidades de cada sector de actividad, y cómo el trabajo socialmente valorado determina la adjudicación de disposiciones a una determinada categoría que limita su participación.

Ahora bien, en la medida que la construcción de fronteras también depende del curso de relaciones previas, así como el tipo de relaciones establecidas, estas acciones no deben de limitarse a los empresarios y agentes de selección. Es necesario tener en cuenta a los actores que intervienen en las relaciones, ya que estos contribuyen a la formación de significados por medio de los cuales se construyen las categorías. Solo interviniendo con los actores que intervienen en la relación se podrá superar las lógicas por medio de las cuales una experiencia negativa servirá para juzgar al conjunto de la categoría, mientras que una experiencia positiva afectará individualmente reproduciendo aquellas disposiciones que les atribuyen un *habitus* deficiente con el contexto organizacional.

- Para desarrollar estas acciones es necesario además, fomentar aquellas investigaciones que den cuenta de los nuevos procesos de discriminación y construcción de fronteras. No podemos actuar bajo viejas lógicas, como aquellas que atribuyen a la población mayor de 45 años mayores déficits de integración que a la población joven. Pero tampoco podemos caer en una suerte de esencialismo, por medio del cual, juzgamos a todas las personas mayores de 45 como aquel sector de población con menores riesgos ya que dichos riesgos a su vez se ven mediatizados por la interseccionalidad de otras variables, como el nivel formativo.

Por tanto, estas acciones tienen que dirigirse a impulsar relaciones y prácticas ritualizadas entre trabajadores más igualitarias, en las que una persona no se sienta excluida o incomoda por su condición de género, etnia o edad. Esto conducirá a relaciones más democráticas, en el sentido de que todas las personas puedan participar en dichas relaciones en igualdad de oportunidades, independientemente de los atributos categoriales que presente. Este tipo de relaciones además, posibilitara la construcción de subjetividades elegidas, sin coerciones externas al Sujeto, es decir, mediante procesos de heterosubjetivación.

Pero, aparte de las acciones que llevan a cabo las entidades del tercer sector ¿por medio de qué otro tipo de acciones podemos conseguir este tipo de relaciones más democráticas? Estas relaciones también se conseguirán mediante la consecución de mayores grados de afinidad a través de la creación y fomento de mayores espacios de encuentro intracategorial. Estos espacios ayudarán



a la ruptura de lógicas de reproducción. Pero estos espacios no pueden limitarse únicamente a las empresas. Los actores, aunque capaces de compaginar esquemas de acción contradictorios (Lahire, 2008), también son capaces de trasportar esquemas de una organización a otra. De esta forma, la construcción del pasado en contextos de acción presente también puede verse reforzada por los esquemas trasportados de otras estructuras organizativas. De esta forma es necesario preguntarse si, el esquema de análisis aquí desarrollado podría aplicarse a otros contextos organizativos no laborales tales como la familia, los barrios, asociaciones vecinales, etc. Aunque dicha aplicación implicaría la revisión de ciertos elementos teóricos y metodológicos es un buen punto de partida en un nuevo enfoque que oriente políticas de lucha contra la discriminación y la exclusión social.

## BIBLIOGRAFÍA

AHRNE, G.; BRUNSSON, N. (2009). «Organization outside organizations. The significance of partial organization» Unpublished manuscript.

ALDO ISUANI, E. (2005): «Exclusión social y consumo básico: hacia una Política de Inclusión Social en la Argentina». Trabajo presentado en el encuentro “El plan Fénix en vísperas del segundo centenario”. Universidad de Buenos Aires.

ALERTI, L. Y RAFINI, L. (2007): «Trabajadores precarios, ¿ciudadanos precarios?». *SISTEMA, revista de ciencias sociales*. 197-198. pp. 43-58

ALKIRE, S. Y FOSTER, J. (2007): *Recuento y medición multidimensional de la pobreza*. Ed. OPHI Working paper Series. 7

- (2011): *Understandings an misunderstandings of Multidimensional Poverty Measurement*. OPHI Working paper Series

- (2015): «Counting Methodology». En ALKIRE, S., FOSTER, J., SETH, S. SANTOS, M.E., ROCHE, J.M. Y BALLON, P. (Ed.): *Multidimensional Poverty Measurement and Analysis*. Ed. Oxford University Press.

ALLARD NEUMAN, R. (2007): «Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados». *Revista Estudios Internacionales (Universidad de Chile)*. 158. pp.59-99

ALONSO, L.E. (1999): *Trabajo y ciudadanía*. Ed. Trotta. Madrid.

- (2009): *Prácticas económicas y economía de las prácticas: Crítica del postmodernismo liberal*. Ed. Catarata. Madrid

ALONSO, L.E. Y FERNÁNDEZ RODRIGUEZ, C.J. (2013): *Los discursos del presente: Un análisis de los imaginarios sociales contemporáneos*, Ed. Siglo XXI. Madrid.

ALONSO DOMÍNGUEZ, A. (2011): «Productividad, competitividad y salarios en ciudades grandes: la clase creativa». *ENCRUCIJADAS. Revista Crítica de Ciencias Sociales*. 2. pp. 22-33

ANDERSON, B. (1991): *Comunidades imaginadas: Reflexiones sobre el origen y la difusión del nacionalismo*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México

ARAUJO, K. Y MARTUCCELLI, D. (2011): «La inconsistencia posicional: un nuevo concepto sobre la estratificación social». *Revista CEPAL*. 103. pp. 165-178

AXELROD (1986): *La evolución de la cooperación. El dilema del prisionero y la teoría de juegos*. Ed. Alianza. Madrid.

AYALA CAÑÓN, L. (2006). La monitorización de la desigualdad y la exclusión social: hacia un sistema integrado de indicadores. pp 43-59 En: VIDAL FERNÁNDEZ, F. (2006). V Informe FUEM de políticas sociales: La exclusión social y el estado del bienestar en España, Madrid.

- (2008). Crecimiento económico, políticas públicas y bienestar: ¿El cambio de un modelo? Pp 59-76. En HERNÁNDEZ PEDREÑO, M. (Cord) (2008): *Exclusión social y desigualdad*. Ed. Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, Murcia.

- (2010): «La pobreza en España: Tendencias y factores de cambio». *Revista Española del tercer Sector*. 15. 17-42

AYALA CAÑÓN, L. Y RODRÍGUEZ COMA, M. (2007): «Las nuevas estrategias de empleo en los programas de garantía de rentas». *Revista Española del Tercer Sector*. 5. pp. 59-89

BECK, U. (1998): *La sociedad del riesgo: Hacia una nueva modernidad*. Ed. Paidós. Barcelona.

BEHRENS, K; DURANTON, G. y ROBERT-NICOUD, F. (2013): *Productive cities: Sorting, selection, and agglomeration*. Ed. Université de Genève. Working Paper Series. <https://www.unige.ch/gsem/iee/files/7613/9574/8564/13111.pdf>

BÉJAR, E. (1991): «La sociología de Norbert Elias: Las cadenas del miedo». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 56. pp. 61-82

BELTRÁN, M. (2010): «Randall Collins y su "radical microsociology"» *Revista Española de Sociología*. 13. pp. 117-121

BLANCAS AVILÉS, R Y JURADO COBOS, G.B. (2011): «El rol de la Orientación Laboral en el Ámbito del Trabajo Social». *Documentos de Trabajo Social*. 50. pp. 280-293

BELL, D. (1976): *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Ed. Alianza Universidad. Madrid

BOLTANSKI, L. Y THÉVENOT, L. (1983): «Finding one's way in social space: a study based on games» *Theory and Methods. Social Science Information* 22,(4-5). pp. 631-680

BOLTANSKI, L. Y CHIAPELLO, É. (2002): *El nuevo espíritu del capitalismo*. Ed. Akal. Madrid.

BORJA, J. (2003): *La ciudad conquistada*. Ed. Alianza. Madrid

- BOURDIEU, P. (1988: 2012): *La distinción: Criterio y bases sociales del gusto*. Ed. Tauros. Madrid

- (1997): *Razones prácticas: Sobre la teoría de la acción*. Ed. Anagrama. Barcelona.
- (1999a): *Cuestiones de Sociología*. Madrid: Istmo.
- (1999b: 2010): *La miseria del Mundo*. Ed. Fondo de Cultura Económica de Argentina.
- (2000): *La dominación masculina*. Ed. Anagrama.
- (2007): *El sentido práctico*. Ed. Siglo XXI. Buenos Aires, Argentina.

BOURRIAUD, N. (2006): *Estética Relacional*. Ed. Adriana Hidalgo Editora. Cordoba, Argentina.

BOZORET, E. MAC-CLURE, O. MATURANA, V. (2014) «Desigualdad, clase media y territorio en Chile: ¿clase media global o múltiples mesocaracias según territorios?» *EURE*, 40 (121), 163-183

BOZARET, E. (2007): *La variable ocupación en los estudios de estratificación social*. Fondecyt. Documento de trabajo. Disponible en:  
<http://www2.facso.uchile.cl/sociologia/1060225/docs/ocupacion.pdf>

BRAVO, D. SANHUEZA, C. Y URZÚA, S. (2007): *An Experimental Study of Labor Market Discrimination: Gender, Social Class and Neighborhood in Chile*. Ed. Inter-American Development Bank.

CABRERA CABRERA, P. (1998) *Huéspedes del Aire: Sociología de las personas sin hogar*. Universidad Pontificia Comillas. Madrid

- (2004): *Pobreza y exclusión desde la perspectiva de género*. En GARCÍA-MINA FREIRE, A. Y

CAL BARREDO, M.L. (2009): «Avances metodológicos para el análisis y la comprensión de la desventaja social femenina». *Revista Internacional De Organizaciones*, 3: pp. 29-47.

CAMACHO GUTIÉRREZ, J. Y TRABADA CRENDE, E. (2000): «La infraclase urbana: algunos perfiles de la exclusión social» *Documentación social*. 119. pp. 213-238

CASTEL, R. (1997): *La metamorfosis de la cuestión social. una rónica del asalariado*. Buenos Aires: Paidós.

- (2001): «Presente y genealogía del presente: Pensar el cambio de una forma no evolucionista» *archipiélago. Cuadernos de crítica de la cultural*. 47. pp. 67-75.
- (2010a): *La discriminación negativa ¿ciudadanos o indígenas?*. Ed. Hacer. Barcelona

- (2010b): *El ascenso de las incertidumbres: Trabajo, protecciones, estatuto del individuo*. Ed. Fondo de cultura Económica. Argentina.
- (2011): *La Inseguridad Social*. Ed. Manantial. Buenos Aires, Argentina.
- (2014): «Los riesgos de exclusión social en un contexto de incertidumbre». *Revista Internacional de Sociología (RIS)*. 72(1). pp. 15-24

CASTELLS, M. (1996: 2005a): *La era de la información, vol.1 La sociedad red*. Ed. Alianza. Madrid.

- (1996: 2005b): *La era de la información, vol.2 Economía, Sociedad y Cultura. Fin del milenio*. Ed. Alianza. Madrid.

CASTILLO, J.J. (1998): «El significado del trabajo hoy». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (REIS)*. 82. pp. 2015-229

CEPAL (2014): *Panorama Social de América Latina*. Recuperado en: [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37626/S1420729\\_es.pdf;jsessionid=58349A85BC6E33D83CBDBD396B4A08DB?sequence=6](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/37626/S1420729_es.pdf;jsessionid=58349A85BC6E33D83CBDBD396B4A08DB?sequence=6)

CHACÓN RODRÍGUEZ, L. (2002) Crítica de libros: Luc Boltansky y Éve Chiapello “Le nouvel esprit du capitalisme y Alfonso Vázquez “La imaginación estratégica. El caos como liberación”. *Revista Española de Sociología*. 98. pp. 225- 199-209

CHANG, H.H. VAN MARREWIJK, C. Y SCHRAMM (2015): *Empirical studies in geographical economics*. pp. 391-412. En KARLSSON, C. ANDERSSON, M. Y NORMAN, T. (coord.) *Handbook of Research Methods and Applications in Economic Geography*. Ed. Edward Elgar. Cheltenham, UK y Northampton, MA, USA.

CHARLES, M. Y GRUSKY, D. (2004): *Occupational Ghettos: The Worldwide Segregation of Women and Men*. Ed. Stanford University Press.

Chen, S y Ravallon, M. (2013): «More relatively poor people in a less absolutely poor world». *Review of Income and Wealth*. 59(1), pp. 1-28.

CLARAMONTE, ARRUFAT, J. (2010a): *La república de los fines*. Ed. CEDEAC. Murcia.

- (2010b): *Arte de contexto*. Ed. Nerea. San Sebastian.

COLLINS, R. (2000). «Situational stratification: A micro-macro theory of inequality». *Sociological Theory* 18(1). pp. 17-47.

- (2010): «The Contentious Social Interactionism of Charles Till» *Social Psychology*

CORDOSO COTELO, F; MARTINS HERMANN, B. Y GOLDBAUM, S. (2015): *Mr. Krugman and the geographers: an unequal struggle in the field of economic geography*. Ed. Publicación virtual en: <http://www.researchgate.net/publication/279201978>

CORIAT, B. (1992): *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa* Ed. Siglo XXI. Mexico.

COWELL, F.A. (2009): *Measuring Inequality*. Ed. Oxford University Press.

DI LEO, P; CAMAROTTI, A.C.; GÜELMAN, M. Y TOURIS, M.C. (2013): «Mirando la sociedad a escala del individuo: el análisis de procesos de individuación en jóvenes utilizando relatos bigráficos». *Athenea Digital*. 13(2). pp. 131-145.

DOERINGER, P.B. y PIORE, M.J. (1985): *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Ed. Routledge. Abingdon, Reino Unido.

DONATI, P. (1993): «Pensamiento sociológico y cambio social: hacia una teoría relacional» *Revista Española de Investigación Sociológica*. 63. pp. 29-51

DONATI, P. (2002): «Ciudadanía y sociedad civil: dos paradigmas» *Revista Española de Investigación Sociológica*. 98. pp. 37-64

DUBET, F. (2006): *El declive de la institución: Profesiones, sujetos e individuos en la modernidad*. Ed Gedisa. Barcelona

- (2007): «El declive y las mutaciones de la institución». *Revista de Antropología Social*. 16. pp. 39-66

- (2011): *Repensar la justicia social: contra el mito de la igualdad de oportunidades*. Ed. Siglo XXI. Madrid

DUBET, F., Y MARTUCCELLI, D. (1998): *En la Escuela. Sociología de la experiencia escolar*. Losada. Buenos Aires.

DUEK, C. E INDA, G. (2014): «La teoría de la estratificación social de Parsons: una arquitectura del consenso y de la estabilización del conflicto». *Revista Theomai*. 29. pp. 155-175.

DUFFY, M. (2007): «Doing the Dirty Work: Gender, Race, and Reproductive Labor in Historical Perspective» *Gender and Society*, 21 (3). pp. 313-336

EMIRBAYER, M. (2009): «Manifiesto en pro de una sociología relacional». *Revista En Ciencias Sociales (CS)*. 04. pp. 289-333.

ELBERT, R. (2009): *Teoría y metodología en el análisis cuantitativo de estructura social. Wright, Goldthorpe; ¿y después?*. En XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología. Buenos Aires.

ELIAS, N. (1982: 1993): *La sociedad cortesana*. Ed. Fondo de Cultura Económica de España. Madrid.

ELSTER, J. (2012): *La explicación del comportamiento social: Más tuercas y tornillos para las ciencias sociales*. Ed. Gedisa. Barcelona.

ESCOLANO, S. ORTIZ, J Y MORENO, R. (2007): «Globalización y cambios funcionales recientes en las ciudades del sistema urbano chileno» *Cuadernos Geográficos*, 41, 33-60

ESPING-ADERSEN, G. (1993): *Los tres mundos del Estado del bienestar*. Ed. Institució Alfons el magnanim. Valencia.

ESPINOSA PRIETO, M. (2006): « La comprensión de la desigualdad» *Temas*, 45: 4-16

ESTIVILL, J. (2003). *Panorama de lucha contra la exclusión social: Conceptos y estrategias*. Ed. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

FACHELLI, S. (2009): *Nuevo modelo de estratificación social y nuevo instrumento para su medición. El caso Argentino* (Tesis doctoral). Universitat Autònoma de Barcelona. Barcelona.

- (2013): «¿La crisis aumenta las diferencias entre estratos sociales? la medición del cambio social en argentina». *EMPIRIA. Revista De Metodología De Ciencias Sociales*. 25. pp. 13-46.

FEATSA (2003): *The Changing Profiles of Homeless People: Macro social context and recent trends*. Recuperado de:  
[http://www.feantsaresearch.org/IMG/pdf/2003\\_macro\\_social\\_context\\_and\\_trends.pdf](http://www.feantsaresearch.org/IMG/pdf/2003_macro_social_context_and_trends.pdf)

FELGUEROSO, F. (2012): «El empleo juvenil en España: Un problema estructural» *CIRCULO CÍVICO DE OPINIÓN*. Disponible en:  
(<http://www.circulocivicodeopinion.es/download/pdf/cuaderno02.pdf>)

FERRAND, A. (2002): «Las comunidades locales como estructuras meso» *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*. 3(4). pp. 1-11

FLORIDA, R. (2002): *The Rise of the Creative Class*. Perseus Book Group. Nueva York.

FOESSA (2014): *Precariedad y Cohesión Social*. Ed. FOESSA. Madrid.

FRASER, N. (1996): *Social Justice in the Age of Identity Politics: Redistribution, Recognition, and Participation*. Ed. Stanford University. Stanford.

- (2007): *Re-framing justice in a globalizing world*. En LOVELL, T. (Ed.) *(Mis)recognition Social Inequality and Social Justice*. Nancy Fraser and Pierre Bourdieu. Ed. Routledge. New York.

- (2008): «La justicia social en la era de la política de identidad: redistribución, reconocimiento y participación» *Revista de Trabajo*. 6. pp. 83-99.

FSE (2014): *Programa operativo de inclusión social y de la economía social*. Recuperado en: [http://www.empleo.gob.es/uafse/es/fse\\_2014-2020/programas\\_operativos/inclusion\\_social/PROGRAMA\\_OPERATIVO\\_DE\\_INCLUSIóN\\_SOCIAL\\_Y\\_DE\\_LA\\_ECONOMíAS\\_SOCIAL.pdf](http://www.empleo.gob.es/uafse/es/fse_2014-2020/programas_operativos/inclusion_social/PROGRAMA_OPERATIVO_DE_INCLUSIóN_SOCIAL_Y_DE_LA_ECONOMíAS_SOCIAL.pdf)

FUJITA, M. Y KRUGMAN, P. (2004): «La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro» *Investigaciones Regionales*, 4, pp. 177-206.

GARCÍA BLANCO, J.M. (2012): «La exclusión social en la teoría social de Niklas Luhmann» *Século XXI*. 2. 43-71.

GARCÍA-VALDECASAS, J.I. (2015): «La estructura compleja de las redes sociales» *Revista Española de Sociología*. 24. 65-84

GARRIDO, L. (1996): «La temporalidad: ¿pacto intergeneracional o imposición?» En: *Jornada sobre la duración del contrato de trabajo*. Madrid: Consejo Económico y Social.

GELLNER, E. (1988): *Naciones y nacionalismos*. Ed. Alianza. Madrid.

GIDDENS, A. (1979): *Estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Ed. Editorial Alianza. Madrid, España.

- (1995): *Modernidad e Identidad del yo. El yo y la sociedad en la época contemporánea*. Ed. Península/ Ideas. Barcelona.

GIL VILLA, F. (2001): *Individualismo y Cultura Moral*. Ed. CIS. Madrid.

- (2002): *La exclusión social*. Ed. Ariel Social. Barcelona

GOERLICH, F.J. (1998): *Desigualdad, Diversidad y Convergencia: (algunos) instrumentos de medida*. Ed. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. Valencia.

GONZÁLEZ CALLEJA, E. (2011) Charles Tilly y el análisis de la dinámica histórica de la confrontación política. En FUNES RIVAS, M.J. (Coord.). *A propósito de Tilly: conflicto, poder y*



*acción colectiva*. pp. 33-48. Ed. CIS. Madrid.

GORZ, A. (1995). *La metamorfosis del trabajo. búsqueda del sentido. crítica de la razón económica*. Ed Sistema. Madrid

GRIMNSON, A. (2011): *Los límites de la cultura: Crítica de las teorías de la identidad*. Ed. Siglo Veintiuno. Buenos Aires.

GUTIÉRREZ RESA, A. (2007): *Drogodependencias y Trabajo Social*. Ed. EDIASA. Madrid.

HABERMAS, Jürgen (1987) *Teoría de la acción comunicativa* 11. 1 *Crítica de la razón funcionalista*. Madrid: Taurus.

HANNEMAN, R.A. Y RIDDLE, M.(2005): *Introduction to social network methods*. Ed. University of California. Riverside. Publicación digital en <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/>

HERNANDEZ LAFUENTE, P. (2009): *Análisis de la pobreza y la exclusión social: una propuesta metodológica (Tesis doctoral)*. Universidad de Granada. Granada

HERNÁNDEZ PEDREÑO, M. (2008). *Pobreza y exclusión en las sociedades del conocimiento*. Pp 15-58. En HERNÁNDEZ PEDREÑO, M. (Cord) (2008): *Exclusión social y desigualdad*. Ed. Universidad de Murcia, Servicio de Publicaciones, Murcia

HERRERA GÓMEZ, M. (1998): «La especificidad organizativa del tercer sector: tipos y dinámicas». *PAPERS*. 56. pp 163-196

- (2009): «Las asociaciones sociales, una realidad a la búsqueda de conceptualización y visualización», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas (Reis)*. 126, pp. 39-70.

HERZOG, B. (2011): *Exclusión discursiva. Hacia un nuevo concepto de la exclusión social*. *Revista Internacional de Sociología (RIS)*. Vol. 69, Nº 3. pp 607-626

HUGHES, C. Y BLAXTER, L. (2007): *Feminist appropriations of Bourdieu. The case of social capital*. En LOVELL, T. (Ed.) *(Mis)recognition Social Inequality and Social Justice. Nancy Fraser and Pierre Bourdieu*. pp. 103-125. Ed. Routledge. New York.

INFESTAS GIL, A. (2001): *Sociología de la empresa*. Ed. AMRÚ Ediciones. Salamanca.

INNERATY, D. (2013): «La utopía de un gobierno de la humanidad». *Documentación Social*. 171. pp. 17-35

ISIN, E. F. TURNE, B.S. (2007): «Investigating Citizenship: An Agenda for Citizenship Studies» *Citizenship Studies*, 11(1). pp 5-17.

IZCARA PALACIOS, S. Y ANDRADE RUBIO, K.L. (2006): Vivir en el fondo: Infraclasses rurales y pizca de naranja en Tamaulipas. *TRAYECTORIAS*, 20-21: pp. 163-173.

IZQUIERDO, J. (2002): «Crítica y consultoría para leer "El nuevo espíritu del capitalismo"» *EMPIRIA. Revista Metodológica de Ciencias Sociales*, 5. pp. 145-172.

JENKINS, R. (1996: 2008): *Social Identity*. Ed. Routledge. New York

KAEN, C. (2012): «Discurso de la pobreza en el campo académico y estigmas construidos». *Margen*. 65. pp. 1-16

KIVINEN, O. Y PIIROINEN, T (2010): «Hacia un relacionalismo metodológico pragmático. De la filosofización de la sociología a la sociologización de la filosofía» *Revista En Ciencias Sociales (CS)* 6. pp. 363-396

KOOPMANS, R. MICHALWSKI, I. Y WAIBEL, S. (2012): «Citizenship Rights for Immigrants: National Political Processes and Cross-National Convergence in Western Europe, 1980-2008» *American Journal of Sociology*, 117 (4). pp. 1202-1245.

KRUGMAN, P. (2009): «The Increasing Returns Revolution in Trade and Geography» *The American Economic Review*, 99(3). pp. 561-571.

LAFUENTE LECHUGA, M. Y FAURA MARTÍNEZ, U. (2012): «Estudio de la vulnerabilidad a la exclusión social por Comunidades Autónomas en España (2005-2009)». *Investigaciones Regionales*. 23. pp. 105-124.

LAHIRE, B. (2004): *El hombre plural: Los resortes de la acción*. Ed. Edicions Bellaterra. Barcelona.

LAMO DE ESPINOSA, E. (2001): «La sociología del siglo XX» *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 96: 21-49

- (2006): «Infancia y adolescencia: de los tiempos de socialización sometidos a constricciones múltiples». *Revista de Antropología Social*. 16. pp. 21-38

LAPARRA, M. (2007): «Una propuesta de consenso sobre el concepto de exclusión. Implicaciones Metodológicas» *Revista Española del Tercer Sector*., 5: 15-57

LAPARRA, M; PÉREZ ESRANSUS, B (coor) (2008): *La exclusión social en España: un espacio diverso y disperso en intensa transformación*. En VI Informe FOESSA. Pp 173-297.

- (2012): *Crisis y fractura social en Europa. Causas y efectos en España*. Obra Social la Caixa. Barcelona.

LEYVA SOLANO, X. (2007): «¿Antropología de la ciudadanía?... Ética. En construcción desde América Latina» *Revista Liminar. Estudios Sociales y Humanísticos*. 1(5) pp.35-59.

LIPOVETSKY, G. (1983: 2003): *La era del vacío*. Ed. Anagrama. Barcelona.

LIPOVETSKY, G. Y SERROY, J. (2010): *La cultura-mundo. Respuesta a una sociedad desorientada*. Ed. Anagrama. Barcelona.

LISTER, R. (2007): (Mis)recognition, social inequality and social justice: A critical social perspective. En LOVELL, T. (Ed.) *(Mis)recognition Social Inequality and Social Justice*. Nancy Fraser and Pierre Bourdieu. pp. 157-176. Ed. Routledge. New York.

LUQUE BRAZÁN, J.C. (2006): «Ciudadanía postnacional: Globalización, Derechos Humanos y Multiculturalismo» *Nueva visión socialdemócrata*. Pp 111-122.

MAC-CLURE, O. y BAROZET, E. (2012): «Justificación de las desigualdades: Metodología del juego de clasificación». Documento de trabajo. Disponible en: [http://www.academia.edu/3517773/Justificación\\_de\\_las\\_desigualdades\\_metodología\\_del\\_juego\\_de\\_clasificaciones](http://www.academia.edu/3517773/Justificación_de_las_desigualdades_metodología_del_juego_de_clasificaciones)

MACDONALD, R. (2008): «Disconnected Youth? Social Exclusion, the “Underclass” & Economic Marginality». *Social Work & Society*. 6(2). pp. 236-248.

MAESTRO YARZA, I; MARTÍNEZ PEINADO, J. (2004): «La pobreza humana y su feminización en España y ñas Comunidades Autónomas». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 104. pp. 57-90.

MAIRA VIDAL, M.M.: (2013) «Mujeres en mundos de hombres: Barreras de entrada y estrategias de superación. El sector de talleres de reparación y mantenimiento de vehículos». Comunicación presentada en el XI congreso de Nacional de Sociología. Federación Española de Sociología.

MARTÍNEZ DE PISÓN, J. (2004): «La crítica neoliberal al Estado social: un resumen y una valoración» *Doxa*, 15-16. pp 243-270.

MARTIN, R Y SUNLEY, P. (1996): «Paul Krgman’s Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A critical Assessment» *Economic Geography*. 73, 259-292.

MARTUCCELLI, D. (2004): «Lo intercultural ante la prueba de la dinámica entre exclusión e integración social» *Revista CIDOB D'AFERS Internacional*. 66-67. pp 53-68

MARTUCCELLI, D. (2007). *Cambio de rumbo. La sociedad a escala del individuo*. Ed. LOM. Santiago de Chile.

MARSHALL, T. H. (1949: 1997) «Ciudadanía y Clase Social» *Revista Española de*

MENA, L. (2009): «Nadie quiere ser malo. Estrategias de vinculación a los barrios con “mala fama”». *ZAINAK. Cuadernos de Atropología-Etnográfica*. 32. pp.955-975.

MERTON, R.K. FISKE, M. Y KENDALL, P.L. (1998): «Propósitos y criterios de la entrevista focalizada». *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*. 1. pp 215-227

MILLER MOYA, L.M. (2007): *Coordinación y convención un estudio teórico y experimental de la noción de convención social (Tesis doctoral)*. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

MISCHE, A (2011): *Relational Sociology, Culture, and Agency*. Ed. SAGE. Rutgers University.

MODESTO, E. (1998): «Las aplicaciones del análisis de segmentación: El procedimiento Chaid» *Empiria. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*. 1. pp.13-49

- (2009): «Redes semánticas en textos peridísticos: propuestas técnicas para su representación». *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*. 17. pp. 13-39.

- (2015): «La expresión de la identidad a través de la imagen: los archivos fotográficos de Miguel de Unamuno y Joaquín Turina». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 152. pp. 23-46

MURILLO, S. (2000): *Nuevos riesgos y nuevas formas de pensar el empleo femenino*. En LÓPEZ DE LA VIEJA, M.T. (coord.) *Feminismo: del pasado al presente*. pp. 77-86.

MURILLO, S. Y MENA, L (2007): *Detectives y Camaleones: El grupo de Discusión. Una propuesta para la investigación cualitativa*. Ed. TALASA Ediciones. Madrid.

NAKANO GLENN, E. (2004). *Unequal freedom: How race and gender shaped american citizenship an labor*. Ed Massachusetts, London: Harvard University Press.

NAKANO GLENN, E. (2011): «Constructing citizenship: Exclusion, subordination, and resistance» *American Sociological Review*, 76(1): 1-24.

NAVARRA RODRÍGUEZ, S. Y LARRUBIA VARGAS, R. (2006): «Indicadores para medir situaciones de vulnerabilidad social. Propuesta realizada en el marco de un proyecto europeo». *Baiteca. Estudios de Arte, Geografía e Historia*. 28. pp. 485-506

NAVARRO, V. (2000): *El futuro del trabajo. El caso de Estados Unidos y su relevancia para España*. En JOSÉ FÉLIX TEZANOS (ed.) *Escenarios del nuevo siglo. Cuarto foro sobre Tendencias Sociales*. pp 79 – 108. Ed. Sistema. Madrid.

OBSORNE, R. (2014): «Las nuevas “extrañas”: género, emigración e identidades de las mujeres

magrebíes en España». *ENCRUCIJADAS. Revista Crítica de Ciencias Sociales*. 8. pp. 10-17

ORTIZ JIMÉNEZ, W. (2009): «La ciudadanía: Espacios de construcción del concepto» *JURID. Manizales*. 6(1). pp. 33-51

PATEMAN, C. (1989): *Feminist critiques of the Public/Private Dichotomy*. Ed. Cambridge Polity Press.

PERLA BRÍGDA ZUSMAN, A.Q. (2001) «Éxodo y ciudadanía global en la construcción del Contra-Imperio: El papel del inmigrante en la creación de un “nuevo lugar” en “el no lugar”, según Antonio Negri y Michael Hardt» *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. 5. pp. 12-25

PNUD (1990) *Informe sobre Desarrollo Humano*. Recuperado en: [http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr\\_1990\\_es\\_completo\\_nostats.pdf](http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_1990_es_completo_nostats.pdf)

POLAVIEJA, J.G. (2003): *Estables y precarios: Desregulación laboral y estratificación social en España*. Ed. CIS. Madrid.

RAMÍREZ KURI, P. (2007): «La ciudad, espacio de construcción de ciudadanía». *ENFOQUES*. 7. pp. 85-107.

- (2008): *Ciudadanía. Notas sobre la redefinición de un concepto clave en la vida social urbana*, pp 161-192. En PÉREZ FERNÁNDEZ DEL CASTILLO, G. LEÓN Y RAMÍREZ, J.C. (Coords.): *El léxico de la política en la globalización. Nuevas realidades, viejos referentes*. Ed Universidad Nacional Autónoma de México.

RAYA DIEZ, E. (2005): «Categorías sociales y personas en situación de exclusión. Una aproximación desde el País Vasco». *Cuadernos de Relaciones Laborales*. 23(2). pp 247-267.

RAYA DIEZ, E. (2007). «Exclusión social: Indicadores para su estudio y aplicación para el trabajo social». *Revista del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales*. 70. pp 155 - 172

RENDULES, C Y SÁBADA, I. (2015): «Representación y medidas de la desigualdad. Una reflexión teórico-metodológica» *Cuadernos de Relaciones Laborales*. 33. pp. 13-34

REQUENA, M. SALAZAR, L. (2013): *Estratificación social*. Ed. MCGraw HILL, Madrid.

REYGADAS, L. (2004): «Las redes de la desigualdad: un enfoque multidimensional». *Política y Cultura*. 22. pp. 7-25.

RIVAS RIVAS, R. (2008): «Dos enfoques clásicos para el estudio de la estratificación social y de las clases sociales» *Espacio Abierto*, 17(3). pp. 367-389

RODRIGO DEL BLANCO, M.J. (2004): *Charles H. Cooley: Los grupos primarios, claves del proceso civilizador*. Ed. Servicio de publicaciones de la Universidad de Navarra. Navarra.

ROSA TROYANO, F. MARTÍNEZ GASCA, R. GONZÁLEZ ABRIL, L. Y VELASCO MORENTE, F. (2005): «Análisis de Redes Sociales mediante Diagramas Estratégicos y Diagramas Estructurales». *REDES. Revista hispana para el análisis de redes sociales*. 8(2). pp. 1-33

ROSANVALLON, P. (1995): *La nueva cuestión social*. Ed. Manantial. Buenos Aires, Argentina.

RUESGA BENITO, S. M. (Dir.) (2011) *El sistema social español en un marco de flexiseguridad: Análisis comparado de algunas experiencias europeas y lecciones para el caso español*. Ed. Secretaría de Estado de la Seguridad Social

RUESGA BENITO, S.M., MARTÍN NAVARRO, J., PÉREZ ORTIZ, L. PÉREZ TRUJILLO, M. (2013): «Instalados en la recesión económica. Análisis de coyunturas del mercado de trabajo en el segundo semestre de 2012». *Temas laborales*. 119. pp. 191-221

RUIZ RUIZ, J. (2012): «El grupo triangular: reflexiones metodológicas en torno a dos experiencias de investigación». *EMPIRIA. Revista de Metodología de Ciencias Sociales*. 24. pp. 141-162.

SÁNCHEZ-CUENCA, I. (2004). *Teoría de juegos*. Cuadernos Metodológicos CIS. Madrid.

SÁNCHEZ MORALES, M.R. (2012): «En los límites de la exclusión social». *PAPERS*. 97(4). 829-847.

SANTIAGO, J. (2015): «La estructura social a la luz de las nuevas sociologías del individuo». *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*. 149. pp. 131-150.

SANZ MENÉNDEZ, L. (2003): «Análisis de Redes Sociales: o como representar las estructuras sociales subyacentes» *Apuntes de Ciencia y Tecnología*, 7. pp 21-29.

SASSEN, S. (2001): *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*. Ed. Balleterra. Barcelona.

- (2002): *Towards Post-National and Denationalized Citizenship*. En Isin, E.F. y Turner, B.S. (Coord.) *Citezenship Studies*. Ed. SAGE. pp. 267-291.

- (2006): «Urban Sociology in the 21st Century» *Bryant-45099 Part IX.qxd 8/24/2006 10:25 PM*: 476-486.

- (2010): *Territorio, autoridad y derechos: de los ensamblajes mediavales a los ensamblajes globales*. Ed. Katz. Buenos Aires.

- (2015): *Expulsiones: brutalidad y complejidad en la economía global*. Ed. Katz. Buenos

Aires.

SARASA, S; SALES, A. (2007): *L'exclusió social a las societats pos-industrials: teories i evidències empíriques*, Informe presentat a la sindicatura de Greuges de la ciutat de Barcelona

SCHAFF, A. (1985): *¿Qué futuro nos aguarda?*. Ed. Critica. Madrid.

SEMITEI GARCÍA, M. Y NOGUERA MÉNDEZ, P. (2004): «Los sistemas Productivos Regionales desde la perspectiva del Análisis de Redes». *REDES. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*. 6(3). pp. 1-26.

SEN, A. (2000): *Social exclusion: concept, application, and scrutiny*. Ed. Asian Development Bank

SEWELL (1992): «A Theory of Structure: Duality, Agency, and Transformation». *American Journal Sociology*. 98(1). pp.1-29

SILVER, H. (1994): «Social exclusión and social solidarity: Three paradingsms». *International Labour Review*. 133(5-6). pp. 531-578

- (2007), «The process of social exclusion: The dynamics of an evolving concept». *CPRC Working Paper*. 95, Brown University, United Kingdom

SMITH, A. (1776: 2002): *La Riqueza de las Naciones*. Ed. Alianza. Madrid.

SMITH, M.P. (2003): *Transnationalism and citizenship*. En YEOH, B. CHARNEY, M.W. KIONG, T.C (Coords.): *Approaching Transnationalisms: Studies on Transnational Societies, Multicultural Contacts, and Imaginings of Home*. Ed. Kluwer Academic Publishers. Massachusetts. pp. 39-59

SOMERS M. (1993): «Citizenship and the Place of the Public Sphere: Law, Community, and Political Culture in the Transition to Democracy» *American Sociological Review*. 58(5). pp. 587-620.

- (1994): «The narrative constitution of identity: A relational and network approach». *Theory and Society*. 23. pp. 605-649.

- (1998): «"We're no angels": Realism, rational choice, and relationality in social science». *American Journal of Sociology*. 104 (3). pp.722-784.

- (2008): *Genealogies of Citizenship: Markets, Statelessness, and the Right to Have Rights*. Ed. Cambridge University Press. Cambridge.

SOYSAL, Y.N. (1997): «Changing Parameters of Citizenship and Claims-Making: Organized Islam in European Public Spheres» *Theory and Society*, 26(4): 509-527

STINCHCOMBE, A.L. (1991): « The conditions of fruitfulness of theorizing about mechanisms in social science» *Philosophy of the Social Sciences*, 21(3). pp. 367-388.

SUBIRATS, J. (Dir)(2004): *Pobreza y exclusión social. Un análisis de la realidad española y europea*. Fundación la Caixa. Estudios sociales n. 16, Barcelona.

- (2005): *Análisis de los factores de exclusión social*. Fundación BBVA, Bilbao.

- (2014): *Introducción: ¿Cambio de época?*. En *Ciudades, vulnerabilidades y crisis en España*. Ed. SUBIRATS, J. MARTÍN-COSTA, M. Centro de Estudios Andaluces

SUBIRATS, J. Y GOMÀ, R. (2004): *Un paso más hacia la inclusión social: generación de conocimiento, políticas y prácticas para la inclusión social*. Ed. Plataforma de ONGs de Acción Social.

TEJEDOR, F.J. (2000): «El diseño y los diseños en la evaluación de programas». *Revista de Investigación Educativa*. 18. pp. 319-339

TEZANOS, J. F. (2007): «Juventud, ciudadanía y exclusión social» *SISTEMA. Revista de Ciencias Sociales*. 197-198: pp. 103-120

- (2008): « Exclusión social, democracia y ciudadanía económica. La libertad de los iguales» *Revista del Ministerio de Trabajo e Inmigración*, 75: 17-29.

- (2009a): *La sociedad dividida*. Ed Biblioteca Nueva. Madrid.

- (2009b): *El trabajo perdido ¿Hacia una civilización postlaboral?* Ed. Biblioteca

Nueva. Madrid

THERBORN, G. (2009): «The killing-fields of inequality» *OpenDemocracy* (<https://www.opendemocracy.net/authors/goran-therborn>)

TILLY, C. (1991): *Grandes estructuras, procesos amplios, comparaciones enormes*. Ed. Alianza Universidad. Madrid.

- (1995). «To explain political processes». *The American Journal of Sociology*. 100,(6). pp. 1594- 1610.

- (2000): *La desigualdad persistente*. Buenos Aires: Manantial

TORTOSA CLASCO, J.M. (2001): *Medidas de Pobreza: Historia de una ausencia*. En TORTOSA CLASCO, J.M (Coord.) *Pobreza y perspectiva de género*. pp. 15-32



- (2009): «Feminización de la pobreza y perspectiva de género». *Revista Internacional de Organizaciones*. 3. pp. 71-89

TOURAINÉ, A. (1994: 2012): *Crítica a la modernidad*. Ed. Fondo de Cultura Económica. España.

VALLES MARTÍNEZ, M.S. (2002): *Entrevistas Cualitativas*. Ed. CIS. Madrid.

VAUGHAN-WHITEHEAD (2011): «the effects of the Crisis on Work Inequalities in Europe». Conferencia. Recuperado en: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/genericdocument/wcms\\_192381.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---inst/documents/genericdocument/wcms_192381.pdf)

- (2012): *Work Inequalities in the Crisis: Evidence from Europe*. Ed. International Labour Organization. Genova.

VILLALÓN, J.J. (2006): *Identidades y Exclusión Social*, Madrid: FOESSA

- (2007): «Las identidades sociales de los jóvenes españoles. La edad como elemento clave de división». *SISTEMA. Revista de Ciencias Sociales*. 197-198: 253-282.

- (2013) «Grandes áreas urbanas: conflictos postindustriales y retos políticos» *Documentación social*, 171: 125-144.

WAGNER, P. (1997): *Sociología de la modernidad: Libertad y disciplina*. Ed. Herder. Barcelona

WADDOCK, S Y SMITH, N (2000): «Relationships: The real challenge of corporate global citizenship» *Business and Society Review*. 105(1) pp. 47-62

WEIL, P. (2001): *Access to citizenship : A comparison of twenty five nationality laws*. En Alexander Aleinikoff, T y Klusmeyer, D. (ed.). *Carnegie Endowment for International Peace*, Ed. DC Washington. pp. 17-35.

WIVIORKA, M. (2011): *Una Sociología para el Siglo XXI*. Ed. UOC Ediciones.

WRIGH, O.E. (1999): «Metatheoretical Foundations of Charles Tilly's Durable Inequality» En *Social Science History Conference, Chicago Illinois* (<http://www.ssc.wisc.edu/~wright/Tilly.PDF>).

## ANEXO 1

Tabla A1.1: Evolución de ocupados por género: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombres	59,34%	58,80%	58,07%	57,30%	55,82%	55,16%	54,05%	53,65%	53,55%	53,38%	53,88%
Mujeres	40,66%	41,20%	41,93%	42,70%	44,18%	44,84%	45,95%	46,35%	46,45%	46,62%	46,12%
<b>CyL</b>											
Hombres	61,31%	60,50%	59,44%	59,01%	57,13%	56,76%	56,05%	56,51%	54,98%	54,42%	54,47%
Mujeres	38,69%	39,50%	40,56%	40,99%	42,87%	43,24%	43,95%	43,49%	45,02%	45,58%	45,53%
<b>MADRID</b>											
Hombres	55,24%	54,89%	54,64%	53,71%	52,59%	52,23%	51,19%	49,63%	51,09%	51,83%	52,00%
Mujeres	44,76%	45,11%	45,36%	46,29%	47,41%	47,77%	48,81%	50,37%	48,91%	48,17%	48,00%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.2: Evolución nuevos contratos por género: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombres	54,63%	54,27%	53,81%	51,59%	48,55%	51,37%	50,19%	49,99%	49,83%	52,42%	53,31%
Mujeres	45,37%	45,73%	46,19%	48,41%	51,45%	48,63%	49,81%	50,01%	50,17%	47,58%	46,69%
<b>CyL</b>											
Hombres	52,65%	52,31%	54,55%	52,26%	45,19%	51,32%	49,78%	48,68%	50,00%	48,73%	51,43%
Mujeres	47,35%	47,69%	45,45%	47,74%	54,81%	48,68%	50,22%	51,32%	50,00%	51,27%	48,57%
<b>MADRID</b>											
Hombres	54,86%	49,94%	51,93%	49,19%	47,86%	49,69%	49,26%	48,00%	48,11%	48,48%	54,23%
Mujeres	45,14%	50,06%	48,07%	50,81%	52,14%	50,31%	50,74%	52,00%	51,89%	51,52%	45,77%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.3: Evolución de ocupados por edad: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Jóvenes	23,65%	23,03%	22,09%	20,85%	18,10%	16,22%	14,90%	13,52%	12,48%	12,44%	12,25%
Adultos	40,94%	41,10%	41,36%	41,20%	41,86%	42,46%	42,36%	41,82%	41,41%	40,95%	39,86%
Mayores	35,40%	35,87%	36,55%	37,96%	40,04%	41,31%	42,74%	44,66%	46,11%	46,61%	47,89%
<b>CyL</b>											
Jóvenes	20,52%	20,21%	19,20%	17,82%	15,81%	14,70%	14,24%	12,88%	11,96%	10,76%	10,76%
Adultos	38,71%	38,91%	40,09%	39,31%	39,43%	39,69%	38,57%	37,24%	35,94%	35,53%	35,00%
Mayores	40,77%	40,87%	40,71%	42,87%	44,76%	45,61%	47,19%	49,88%	52,09%	53,71%	54,24%
<b>MADRID</b>											
Jóvenes	25,27%	23,87%	23,33%	22,36%	19,06%	16,96%	15,58%	13,50%	13,45%	13,01%	13,65%
Adultos	40,52%	41,60%	42,46%	42,62%	44,81%	46,27%	45,03%	46,42%	44,27%	43,91%	42,34%
Mayores	34,21%	34,54%	34,21%	35,02%	36,13%	36,77%	39,39%	40,08%	42,28%	43,08%	44,00%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.4: Evolución nuevos contratos por edad: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Jóvenes	50,72%	48,93%	47,72%	46,02%	42,41%	39,76%	38,38%	36,68%	32,93%	34,67%	34,07%
Adultos	34,75%	36,03%	36,46%	37,77%	39,82%	41,04%	41,53%	42,36%	43,55%	42,61%	41,88%
Mayores	14,52%	15,04%	15,82%	16,21%	17,77%	19,21%	20,09%	20,96%	23,53%	22,72%	24,05%
<b>CyL</b>											
Jóvenes	51,35%	48,97%	49,63%	47,74%	42,45%	42,26%	41,18%	40,95%	37,84%	36,31%	35,43%
Adultos	32,39%	35,79%	35,50%	34,55%	38,19%	37,66%	36,30%	34,97%	37,67%	39,17%	37,29%
Mayores	16,25%	15,24%	14,87%	17,72%	19,37%	20,08%	22,53%	24,08%	24,49%	24,52%	27,29%
<b>MADRID</b>											
Jóvenes	55,88%	49,19%	50,06%	48,31%	45,54%	43,45%	36,21%	36,94%	35,95%	37,37%	38,18%
Adultos	31,06%	38,14%	36,74%	37,95%	40,18%	40,96%	50,32%	50,59%	47,03%	44,95%	39,70%
Mayores	13,06%	12,67%	13,20%	13,73%	14,29%	15,59%	13,47%	12,47%	17,03%	17,68%	22,13%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.5: Evolución de ocupados por nivel formativo: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Primaria e inferior	18,04%	17,14%	16,33%	15,76%	14,33%	12,85%	12,03%	10,48%	9,31%	7,57%	6,99%
Secundaria primera etapa	26,88%	27,45%	27,38%	27,06%	26,23%	26,62%	26,41%	26,28%	26,43%	28,85%	29,16%
Secundaria segunda etapa	22,35%	22,36%	22,72%	22,91%	23,12%	23,08%	23,08%	23,42%	23,26%	22,95%	22,84%
Estudios superiores	32,73%	33,05%	33,56%	34,27%	36,32%	37,45%	38,48%	39,82%	41,00%	40,64%	41,02%
<b>CyL</b>											
Primaria e inferior	19,82%	20,94%	18,46%	17,60%	16,83%	14,55%	13,24%	11,41%	9,12%	7,03%	6,52%
Secundaria primera etapa	25,56%	24,65%	24,60%	24,92%	24,55%	24,24%	24,43%	23,99%	24,62%	28,52%	30,08%
Secundaria segunda etapa	22,60%	22,04%	23,34%	22,31%	22,27%	23,38%	23,39%	24,15%	25,62%	24,69%	23,21%
Estudios superiores	32,02%	32,37%	33,60%	35,18%	36,35%	37,82%	38,94%	40,45%	40,64%	39,77%	40,20%
<b>MADRID</b>											
Primaria e inferior	13,71%	13,82%	10,49%	9,00%	9,59%	8,22%	7,58%	6,31%	5,66%	4,75%	4,06%
Secundaria primera etapa	20,34%	18,53%	17,97%	20,14%	17,97%	17,46%	17,19%	17,16%	17,63%	19,32%	19,32%
Secundaria segunda etapa	25,59%	27,24%	28,35%	26,80%	26,84%	25,88%	25,33%	23,78%	23,73%	24,49%	25,10%
Estudios superiores	40,36%	40,41%	43,19%	44,07%	45,59%	48,44%	49,89%	52,75%	52,98%	51,45%	51,52%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.6: Evolución nuevos contratos por nivel formativo: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Primaria e inferior	15,47%	15,30%	16,11%	15,39%	14,78%	13,90%	12,90%	11,33%	10,68%	8,01%	7,75%
Secundaria primera etapa	31,59%	31,17%	30,15%	28,66%	29,34%	30,83%	30,27%	29,25%	31,23%	33,09%	32,58%
Secundaria segunda etapa	23,88%	24,10%	23,97%	24,91%	24,25%	24,16%	24,36%	24,78%	23,45%	23,71%	23,80%
Estudios superiores	29,06%	29,43%	29,77%	31,04%	31,63%	31,10%	32,47%	34,64%	34,64%	35,19%	35,86%
<b>CyL</b>											
Primaria e inferior	13,85%	14,80%	13,92%	14,45%	14,51%	13,44%	13,60%	10,61%	10,28%	5,41%	6,98%
Secundaria primera etapa	29,27%	28,57%	26,68%	24,72%	28,59%	28,47%	28,85%	25,54%	25,89%	29,89%	33,62%
Secundaria segunda etapa	23,13%	22,76%	26,78%	24,72%	27,46%	24,28%	23,62%	28,60%	25,18%	25,12%	21,65%
Estudios superiores	33,74%	33,88%	32,62%	36,11%	29,44%	33,82%	33,93%	35,25%	38,65%	39,59%	37,75%
<b>MADRID</b>											
Primaria e inferior	11,89%	10,24%	9,17%	8,94%	9,85%	9,36%	7,14%	6,40%	6,34%	6,03%	4,74%
Secundaria primera etapa	25,71%	22,28%	20,80%	22,73%	19,89%	22,34%	19,48%	19,43%	16,80%	21,36%	20,91%
Secundaria segunda etapa	27,79%	30,60%	29,59%	28,74%	25,55%	25,32%	28,35%	27,49%	27,00%	26,63%	29,96%
Estudios superiores	34,62%	36,88%	40,44%	39,59%	44,71%	42,98%	45,02%	46,68%	49,86%	45,98%	44,40%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.7: Evolución de ocupados por nacionalidad: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Española	95,59%	94,50%	93,60%	93,05%	93,43%	93,45%	93,68%	94,10%	94,12%	94,25%	94,21%
Extranjera	4,41%	5,50%	6,40%	6,95%	6,57%	6,55%	6,32%	5,90%	5,88%	5,75%	5,79%
<b>CyL</b>											
Española	97,01%	96,34%	96,04%	95,62%	96,03%	95,69%	95,01%	95,82%	95,97%	96,35%	96,22%
Extranjera	2,99%	3,66%	3,96%	4,38%	3,97%	4,31%	4,99%	4,18%	4,03%	3,65%	3,78%
<b>MADRID</b>											
Española	91,45%	88,92%	87,19%	85,98%	86,77%	87,43%	87,80%	89,90%	89,90%	90,67%	89,94%
Extranjera	8,55%	11,08%	12,81%	14,02%	13,23%	12,57%	12,20%	10,10%	10,10%	9,33%	10,06%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.8: Evolución nuevos contratos por nacionalidad: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Española	90,15%	86,94%	85,40%	83,92%	84,26%	85,73%	86,44%	86,78%	87,18%	89,05%	89,24%
Extranjera	9,85%	13,06%	14,60%	16,08%	15,74%	14,27%	13,56%	13,22%	12,82%	10,95%	10,76%
<b>CyL</b>											
Española	91,94%	89,23%	88,17%	87,18%	85,73%	88,19%	86,42%	87,63%	88,79%	91,33%	92,97%
Extranjera	8,06%	10,77%	11,83%	12,82%	14,27%	11,81%	13,58%	12,37%	11,21%	8,67%	7,03%
<b>MADRID</b>											
Española	82,48%	76,92%	73,92%	73,92%	74,54%	76,48%	75,61%	79,13%	80,06%	84,29%	81,51%
Extranjera	17,52%	23,08%	26,08%	26,08%	25,46%	23,52%	24,39%	20,87%	19,94%	15,71%	18,49%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.9: Evolución tasas de paro: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	7,10%	6,30%	5,80%	8,40%	16,10%	17,90%	19,10%	23,30%	25,00%	23,50%	20,80%
Mujer	13,00%	11,80%	10,80%	12,40%	17,80%	19,70%	20,40%	24,30%	26,60%	25,60%	24,20%
Jóvenes	16,70%	14,90%	13,50%	17,80%	28,90%	32,80%	35,60%	41,90%	45,60%	42,40%	39,50%
Adultos	8,00%	7,40%	6,80%	8,80%	15,40%	17,00%	18,10%	22,20%	23,90%	22,70%	20,60%
Mayores	6,30%	5,80%	5,80%	7,00%	11,90%	13,60%	14,40%	17,90%	20,00%	19,80%	18,30%
Primaria e inferior	10,80%	10,00%	10,40%	14,80%	24,00%	28,20%	29,30%	36,00%	39,30%	38,80%	37,40%
Educación SPE	10,80%	9,70%	9,20%	11,80%	21,20%	22,90%	23,80%	28,90%	31,20%	31,60%	29,00%
Educación SSE	9,50%	8,70%	7,90%	9,70%	15,50%	17,80%	19,20%	22,50%	25,00%	23,80%	21,90%
Estudios sup.	6,90%	5,90%	5,00%	5,50%	8,90%	10,10%	11,30%	14,30%	16,00%	14,90%	13,40%
Españoles	9,40%	8,40%	7,60%	9,60%	15,80%	17,60%	18,50%	22,60%	24,60%	23,40%	21,40%
Extranjeros	12,50%	12,50%	12,50%	16,60%	28,40%	30,50%	33,00%	37,50%	37,80%	35,70%	32,70%
Total	9,60%	8,60%	7,90%	10,10%	16,70%	18,60%	19,60%	23,60%	25,60%	24,30%	22,20%
<b>CyL</b>											
Hombre	5,30%	5,10%	4,20%	6,00%	11,80%	13,70%	14,60%	17,50%	19,30%	19,10%	16,10%
Mujer	13,40%	12,30%	10,60%	12,30%	15,50%	17,70%	17,60%	21,30%	23,10%	21,90%	20,60%
Jóvenes	16,50%	14,80%	12,40%	16,80%	24,50%	29,40%	30,50%	36,70%	39,40%	40,90%	36,60%
Adultos	7,80%	7,40%	6,80%	8,80%	12,60%	13,70%	13,90%	18,70%	21,50%	19,70%	17,70%
Mayores	5,00%	5,10%	4,40%	5,00%	9,80%	11,60%	12,40%	13,80%	15,00%	15,30%	13,90%
Primaria e inferior	7,50%	6,80%	6,80%	9,30%	17,20%	22,50%	24,10%	29,60%	34,00%	32,80%	32,00%
Educación SPE	8,10%	8,30%	8,00%	9,60%	17,70%	18,60%	19,10%	22,80%	24,50%	25,30%	21,80%
Educación SSE	8,60%	9,10%	7,10%	10,00%	13,50%	15,20%	14,90%	18,40%	19,40%	19,20%	18,20%
Estudios sup.	9,10%	7,10%	5,60%	6,50%	8,00%	9,40%	10,20%	12,90%	15,20%	14,40%	12,30%
Españoles	8,50%	7,80%	6,50%	8,10%	12,80%	14,10%	14,60%	17,70%	19,70%	19,30%	17,10%
Extranjeros	10,00%	14,10%	16,80%	19,50%	25,40%	34,80%	34,00%	41,50%	40,70%	38,00%	32,80%
Total	8,60%	8,10%	6,90%	8,70%	13,40%	15,40%	16,00%	19,20%	21,00%	20,40%	18,20%
<b>Madrid</b>											
Hombre	6,70%	4,90%	5,10%	7,20%	12,80%	15,20%	15,50%	17,80%	18,40%	18,40%	17,10%
Mujer	7,20%	8,90%	6,90%	9,30%	12,50%	16,20%	14,70%	17,40%	18,80%	19,60%	18,30%
Jóvenes	13,10%	12,00%	11,00%	14,00%	22,60%	26,80%	27,10%	30,00%	32,20%	32,90%	31,40%
Adultos	5,30%	5,90%	4,90%	6,90%	10,40%	14,30%	13,90%	15,50%	16,70%	16,50%	15,00%
Mayores	4,00%	4,00%	3,70%	5,90%	9,80%	11,50%	11,00%	15,50%	15,40%	16,60%	15,30%
Primaria e inferior	7,20%	8,60%	7,40%	13,30%	20,20%	26,20%	25,30%	31,10%	26,10%	29,30%	33,90%
Educación SPE	8,70%	8,00%	8,90%	11,80%	19,30%	23,30%	20,80%	25,80%	28,20%	27,60%	26,90%
Educación SSE	7,50%	6,90%	7,10%	8,40%	13,50%	16,90%	17,90%	20,90%	22,20%	22,60%	18,70%
Estudios sup.	5,10%	5,00%	3,30%	4,50%	6,20%	8,90%	8,70%	9,50%	10,90%	12,00%	11,10%
Españoles	6,60%	6,50%	5,30%	7,00%	10,90%	14,40%	13,80%	15,70%	17,00%	17,50%	15,60%
Extranjeros	10,00%	9,10%	9,80%	14,30%	20,80%	22,30%	22,40%	29,90%	27,30%	28,30%	27,30%
Total	6,90%	6,80%	5,90%	8,10%	12,40%	15,50%	14,90%	17,40%	18,20%	18,60%	16,90%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.10: Evolución tasas de temporalidad: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	29,90%	30,00%	28,80%	26,00%	21,60%	21,80%	22,10%	20,50%	20,60%	22,60%	24,20%
Mujer	34,30%	35,50%	32,80%	30,90%	26,50%	25,70%	26,00%	24,10%	23,10%	24,50%	25,20%
Jóvenes	55,40%	55,80%	53,00%	50,00%	45,50%	47,60%	50,20%	49,60%	50,60%	55,00%	57,50%
Adultos	28,70%	29,60%	28,10%	26,70%	23,10%	23,10%	24,00%	22,50%	22,30%	24,00%	25,50%
Mayores	16,50%	17,50%	17,30%	15,60%	13,10%	13,10%	13,10%	12,20%	12,30%	13,50%	14,40%
Primaria e inferior	34,90%	36,80%	37,50%	33,20%	28,20%	27,40%	27,40%	26,60%	25,70%	28,90%	32,00%
Educación SPE	35,80%	35,50%	33,70%	30,10%	25,60%	26,00%	26,50%	24,50%	25,10%	27,20%	28,60%
Educación SSE	30,80%	31,30%	28,60%	27,40%	22,50%	23,30%	23,60%	21,80%	21,30%	23,20%	24,10%
Estudios sup.	26,10%	26,60%	24,70%	23,80%	21,10%	20,10%	20,60%	19,50%	18,60%	20,60%	21,40%
Españoles	30,20%	30,50%	28,60%	26,20%	22,20%	22,20%	22,50%	21,00%	20,70%	22,50%	23,70%
Extranjeros	60,60%	60,70%	55,60%	51,30%	44,30%	41,80%	42,80%	39,10%	37,50%	38,40%	38,70%
Total	31,70%	32,30%	30,50%	28,10%	23,80%	23,60%	23,90%	22,10%	21,70%	23,50%	24,60%
<b>CyL</b>											
Hombre	24,90%	24,50%	22,70%	20,60%	17,00%	17,50%	17,90%	15,90%	16,10%	18,50%	20,60%
Mujer	33,40%	31,30%	29,50%	27,40%	23,30%	21,90%	23,20%	21,10%	20,80%	22,30%	22,60%
Jóvenes	54,10%	51,40%	48,90%	47,10%	44,50%	44,80%	47,30%	45,30%	48,50%	51,20%	54,50%
Adultos	26,30%	25,80%	24,10%	22,00%	19,40%	19,00%	19,70%	18,70%	18,90%	22,60%	23,10%
Mayores	14,70%	14,40%	13,80%	12,90%	9,60%	10,50%	11,20%	9,80%	10,00%	11,40%	12,70%
Primaria e inferior	28,30%	26,90%	24,90%	24,50%	20,40%	19,30%	21,10%	18,60%	16,80%	18,70%	25,70%
Educación SPE	32,30%	30,70%	29,00%	24,40%	22,00%	21,40%	22,90%	17,80%	18,90%	22,40%	23,90%
Educación SSE	28,00%	27,10%	25,50%	24,30%	18,40%	20,30%	19,30%	19,30%	18,50%	19,90%	20,80%
Estudios sup.	24,80%	24,40%	22,50%	21,30%	18,80%	17,70%	18,60%	17,90%	18,20%	19,70%	20,00%
Españoles	27,10%	26,20%	24,00%	22,00%	18,70%	18,60%	19,00%	17,50%	17,80%	19,60%	21,00%
Extranjeros	60,00%	53,80%	58,40%	50,40%	44,10%	38,30%	41,40%	36,30%	30,30%	32,80%	33,30%
Total	28,30%	27,40%	25,60%	23,50%	19,90%	19,60%	20,30%	18,40%	18,30%	20,20%	21,60%
<b>Madrid</b>											
Hombre	23,40%	24,50%	21,10%	19,40%	15,10%	17,10%	16,30%	14,40%	14,70%	16,00%	16,40%
Mujer	28,60%	30,70%	24,70%	24,60%	20,60%	18,80%	20,30%	17,60%	16,80%	15,50%	15,00%
Jóvenes	49,20%	48,40%	42,50%	40,60%	35,60%	37,20%	40,80%	41,10%	40,50%	43,30%	40,80%
Adultos	21,40%	25,30%	19,70%	19,10%	15,50%	16,40%	17,90%	16,60%	15,90%	14,10%	15,10%
Mayores	12,40%	13,10%	11,40%	12,40%	10,50%	10,10%	9,00%	5,80%	6,80%	8,30%	8,00%
Primaria e inferior	27,70%	28,70%	26,50%	28,30%	25,50%	25,00%	21,70%	16,20%	17,10%	15,60%	13,40%
Educación SPE	31,20%	33,10%	30,00%	24,80%	19,40%	21,10%	19,40%	17,70%	14,20%	16,70%	18,30%
Educación SSE	27,00%	28,40%	22,30%	23,90%	17,70%	19,50%	20,10%	19,60%	17,60%	17,90%	18,80%
Estudios sup.	21,10%	23,10%	18,70%	17,50%	15,60%	14,40%	16,30%	13,80%	15,10%	14,40%	13,50%
Españoles	22,90%	23,60%	18,80%	17,60%	14,90%	14,90%	15,80%	14,80%	14,60%	15,20%	15,00%
Extranjeros	53,90%	54,50%	48,00%	45,80%	34,60%	36,90%	35,10%	27,10%	25,40%	21,30%	23,60%
Total	25,70%	27,30%	22,70%	21,80%	17,70%	17,80%	18,20%	16,00%	15,60%	15,70%	15,80%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.11: Evolución ocupados rama de producción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	81,36%	82,04%	81,82%	81,54%	81,08%	80,26%	79,87%	78,95%	78,75%	78,96%	79,32%
Mujer	18,64%	17,96%	18,18%	18,46%	18,92%	19,74%	20,13%	21,05%	21,25%	21,04%	20,68%
Jóvenes	24,85%	24,27%	23,47%	21,63%	17,90%	15,27%	13,75%	12,21%	11,22%	11,12%	10,77%
Adultos	39,11%	39,93%	40,58%	41,35%	42,14%	43,62%	44,12%	43,18%	42,62%	42,25%	41,66%
Mayores	36,04%	35,80%	35,95%	37,01%	39,95%	41,11%	42,13%	44,61%	46,16%	46,63%	47,57%
Primaria e inferior	27,34%	25,69%	24,62%	23,60%	22,05%	19,46%	17,28%	15,40%	13,86%	11,31%	10,48%
Educación SPE	34,34%	35,48%	35,36%	34,69%	33,86%	35,26%	36,01%	36,42%	36,65%	40,56%	41,60%
Educación SSE	18,66%	18,63%	19,28%	20,01%	20,45%	20,49%	21,01%	21,27%	21,11%	20,39%	19,82%
Estudios sup.	19,66%	20,20%	20,74%	21,71%	23,64%	24,79%	25,70%	26,91%	28,37%	27,75%	28,10%
Españoles	95,95%	94,94%	94,68%	94,47%	94,54%	93,98%	94,32%	94,56%	94,76%	94,89%	95,07%
Extranjeros	4,05%	5,06%	5,32%	5,53%	5,46%	6,02%	5,68%	5,44%	5,24%	5,11%	4,93%
<b>CyL</b>											
Hombre	85,50%	84,07%	82,84%	83,51%	84,27%	84,06%	84,79%	83,32%	82,25%	81,99%	83,14%
Mujer	14,50%	15,93%	17,16%	16,49%	15,73%	15,94%	15,21%	16,68%	17,75%	18,01%	16,86%
Jóvenes	20,67%	21,84%	20,59%	18,79%	16,03%	14,48%	14,29%	12,97%	11,02%	10,80%	11,45%
Adultos	37,96%	38,48%	39,75%	39,67%	39,69%	40,45%	38,42%	38,02%	38,95%	36,45%	37,00%
Mayores	41,37%	39,68%	39,66%	41,54%	44,28%	45,06%	47,28%	49,01%	50,03%	52,75%	51,55%
Primaria e inferior	29,41%	30,41%	27,03%	26,63%	26,02%	22,01%	19,57%	17,04%	13,88%	11,45%	10,47%
Educación SPE	31,75%	30,92%	32,83%	31,92%	32,65%	32,03%	34,09%	34,08%	33,73%	40,22%	42,38%
Educación SSE	19,40%	18,91%	19,94%	19,99%	19,89%	21,41%	22,82%	21,96%	24,87%	21,72%	19,81%
Estudios sup.	19,44%	19,76%	20,20%	21,46%	21,44%	24,55%	23,52%	26,93%	27,51%	26,61%	27,34%
Españoles	97,40%	97,10%	97,10%	97,42%	97,08%	95,72%	95,71%	95,97%	95,87%	96,62%	97,01%
Extranjeros	2,60%	2,90%	2,90%	2,58%	2,92%	4,28%	4,29%	4,03%	4,13%	3,38%	2,99%
<b>Madrid</b>											
Hombre	80,26%	80,88%	77,60%	78,63%	78,60%	79,10%	79,27%	70,68%	75,37%	78,12%	74,36%
Mujer	19,74%	19,12%	22,40%	21,37%	21,40%	20,90%	20,73%	29,32%	24,63%	21,88%	25,64%
Jóvenes	26,29%	26,50%	25,85%	22,17%	19,80%	15,75%	12,84%	11,93%	11,09%	9,77%	9,98%
Adultos	38,43%	40,24%	42,71%	44,93%	46,00%	48,03%	49,32%	51,69%	50,00%	47,67%	50,29%
Mayores	35,28%	33,26%	31,44%	32,90%	34,21%	36,22%	37,84%	36,38%	38,91%	42,56%	39,73%
Primaria e inferior	22,50%	19,13%	15,72%	14,29%	14,85%	12,98%	10,05%	7,43%	5,49%	4,63%	4,19%
Educación SPE	27,68%	25,39%	24,10%	26,43%	25,29%	22,92%	23,40%	21,49%	24,26%	24,77%	26,29%
Educación SSE	20,97%	26,40%	27,12%	27,02%	27,21%	24,84%	24,78%	23,90%	24,68%	24,54%	24,19%
Estudios sup.	28,86%	29,08%	33,06%	32,26%	32,65%	39,26%	41,77%	47,19%	45,57%	46,06%	45,33%
Españoles	90,28%	87,93%	87,55%	87,03%	87,06%	87,45%	86,37%	87,54%	88,10%	88,66%	88,13%
Extranjeros	9,72%	12,07%	12,45%	12,97%	12,94%	12,55%	13,63%	12,46%	11,90%	11,34%	11,87%

Fuente: EPA. Elaboración propia

Tabla A1.12: Evolución ocupados rama de intermediación: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	54,11%	53,39%	52,77%	52,92%	52,32%	52,60%	51,56%	51,56%	52,71%	52,24%	53,05%
Mujer	45,89%	46,61%	47,23%	47,08%	47,68%	47,40%	48,44%	48,44%	47,29%	47,76%	46,95%
Jóvenes	24,85%	24,27%	23,47%	21,63%	17,90%	15,27%	13,75%	12,21%	11,22%	11,12%	10,77%
Adultos	39,11%	39,93%	40,58%	41,35%	42,14%	43,62%	44,12%	43,18%	42,62%	42,25%	41,66%
Mayores	36,04%	35,80%	35,95%	37,01%	39,95%	41,11%	42,13%	44,61%	46,16%	46,63%	47,57%
Primaria e inferior	15,61%	14,55%	14,03%	14,05%	13,14%	12,09%	11,84%	11,84%	9,05%	7,42%	6,77%
Educación SPE	28,61%	29,03%	28,79%	28,62%	28,70%	28,72%	28,62%	28,62%	29,00%	31,45%	31,53%
Educación SSE	26,02%	25,84%	26,15%	25,97%	25,83%	25,82%	25,52%	25,52%	25,53%	24,99%	25,20%
Estudios sup.	29,76%	30,58%	31,03%	31,37%	32,34%	33,38%	34,02%	34,02%	36,42%	36,14%	36,51%
Españoles	95,92%	95,07%	94,20%	93,27%	93,29%	93,35%	93,34%	93,34%	93,72%	93,84%	93,79%
Extranjeros	4,08%	4,93%	5,80%	6,73%	6,71%	6,65%	6,66%	6,66%	6,28%	6,16%	6,21%
<b>Cyl</b>											
Hombre	53,83%	53,85%	54,11%	54,11%	52,25%	52,73%	51,31%	51,31%	51,31%	50,60%	49,69%
Mujer	46,17%	46,15%	45,89%	45,89%	47,75%	47,27%	48,69%	48,69%	48,69%	49,40%	50,31%
Jóvenes	20,67%	21,84%	20,59%	18,79%	16,03%	14,48%	14,29%	12,97%	11,02%	10,80%	11,45%
Adultos	37,96%	38,48%	39,75%	39,67%	39,69%	40,45%	38,42%	38,02%	38,95%	36,45%	37,00%
Mayores	41,37%	39,68%	39,66%	41,54%	44,28%	45,06%	47,28%	49,01%	50,03%	52,75%	51,55%
Primaria e inferior	17,47%	18,02%	17,03%	15,67%	14,96%	14,16%	12,77%	12,77%	9,26%	7,01%	5,87%
Educación SPE	28,12%	27,24%	24,74%	27,63%	27,24%	26,86%	27,05%	27,05%	27,40%	31,34%	33,00%
Educación SSE	26,30%	24,85%	27,08%	26,12%	26,08%	27,22%	24,86%	24,86%	27,82%	27,11%	25,23%
Estudios sup.	28,12%	29,89%	31,15%	30,58%	31,71%	31,76%	35,32%	35,32%	35,52%	34,54%	35,91%
Españoles	97,45%	96,97%	96,96%	95,83%	96,44%	96,22%	95,14%	95,14%	96,43%	96,13%	96,33%
Extranjeros	2,55%	3,03%	3,04%	4,17%	3,56%	3,78%	4,86%	4,86%	3,57%	3,87%	3,67%
<b>Madrid</b>											
Hombre	55,71%	55,13%	56,71%	56,54%	55,20%	56,08%	54,68%	54,68%	56,15%	56,62%	56,52%
Mujer	44,29%	44,87%	43,29%	43,46%	44,80%	43,92%	45,32%	45,32%	43,85%	43,38%	43,48%
Jóvenes	26,29%	26,50%	25,85%	22,17%	19,80%	15,75%	12,84%	11,93%	11,09%	9,77%	9,98%
Adultos	38,43%	40,24%	42,71%	44,93%	46,00%	48,03%	49,32%	51,69%	50,00%	47,67%	50,29%
Mayores	35,28%	33,26%	31,44%	32,90%	34,21%	36,22%	37,84%	36,38%	38,91%	42,56%	39,73%
Primaria e inferior	12,41%	13,01%	10,04%	7,96%	9,34%	7,70%	7,92%	7,92%	5,85%	4,80%	4,21%
Educación SPE	20,25%	18,89%	18,36%	20,70%	17,45%	17,80%	18,10%	18,10%	18,50%	21,76%	21,19%
Educación SSE	27,97%	27,49%	29,92%	27,87%	28,96%	28,15%	25,71%	25,71%	23,85%	24,00%	26,37%
Estudios sup.	39,37%	40,61%	41,67%	43,47%	44,25%	46,35%	48,27%	48,27%	51,79%	49,44%	48,23%
Españoles	93,52%	91,16%	88,73%	88,09%	88,07%	87,83%	89,29%	89,29%	90,96%	91,66%	91,13%
Extranjeros	6,48%	8,84%	11,27%	11,91%	11,93%	12,17%	10,71%	10,71%	9,04%	8,34%	8,87%

Fuente: EPA. Elaboración propia.



Tabla A1.13: Evolución ocupados rama de intermediación servicio a las personas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	45,83%	44,94%	44,27%	43,28%	43,01%	43,04%	43,01%	44,16%	43,74%	43,53%	43,73%
Mujer	54,17%	55,06%	55,73%	56,72%	56,99%	56,96%	56,99%	55,84%	56,26%	56,47%	56,27%
Jóvenes	28,90%	28,04%	26,55%	25,34%	22,46%	20,86%	19,76%	18,47%	17,57%	17,29%	17,30%
Adultos	39,78%	39,80%	39,89%	39,53%	41,21%	41,66%	41,59%	41,58%	41,75%	41,15%	40,49%
Mayores	31,32%	32,16%	33,56%	35,13%	36,33%	37,48%	38,65%	39,96%	40,69%	41,57%	42,21%
Primaria e inferior	19,52%	18,77%	18,27%	18,42%	16,95%	15,50%	15,42%	13,53%	11,89%	9,85%	9,05%
Educación SPE	32,68%	33,39%	33,36%	33,21%	33,10%	34,08%	33,03%	33,35%	33,61%	36,43%	36,38%
Educación SSE	26,91%	26,75%	27,10%	27,46%	28,10%	28,08%	28,63%	29,12%	28,54%	28,06%	28,47%
Estudios sup.	20,88%	21,08%	21,27%	20,92%	21,84%	22,35%	22,92%	24,00%	25,96%	25,66%	26,10%
Españoles	93,10%	91,48%	90,49%	89,62%	89,43%	89,11%	89,16%	89,88%	89,80%	90,03%	90,22%
Extranjeros	6,90%	8,52%	9,51%	10,38%	10,57%	10,89%	10,84%	10,12%	10,20%	9,97%	9,78%
<b>CyL</b>											
Hombre	44,85%	45,67%	45,78%	43,82%	44,38%	44,48%	42,72%	44,06%	43,49%	43,10%	42,82%
Mujer	55,15%	54,33%	54,22%	56,18%	55,62%	55,52%	57,28%	55,94%	56,51%	56,90%	57,18%
Jóvenes	27,84%	26,46%	23,82%	22,54%	20,94%	17,89%	19,24%	18,87%	16,94%	14,94%	13,55%
Adultos	37,70%	38,16%	38,40%	37,23%	39,87%	42,40%	39,40%	37,16%	36,50%	36,94%	36,83%
Mayores	34,46%	35,38%	37,77%	40,23%	39,20%	39,71%	41,36%	43,97%	46,56%	48,12%	49,63%
Primaria e inferior	22,54%	22,02%	20,65%	19,24%	19,12%	17,69%	17,01%	14,42%	11,48%	9,13%	8,56%
Educación SPE	30,09%	30,24%	28,36%	30,99%	30,21%	31,18%	28,68%	28,44%	31,33%	35,33%	35,96%
Educación SSE	25,49%	25,13%	28,42%	26,51%	26,92%	28,92%	28,37%	30,21%	30,95%	29,96%	28,14%
Estudios sup.	21,88%	22,61%	22,56%	23,26%	23,75%	22,21%	25,95%	26,93%	26,24%	25,58%	27,34%
Españoles	94,69%	94,23%	94,43%	93,39%	93,78%	92,62%	91,21%	92,68%	92,94%	93,07%	94,05%
Extranjeros	5,31%	5,77%	5,57%	6,61%	6,22%	7,38%	8,79%	7,32%	7,06%	6,93%	5,95%
<b>Madrid</b>											
Hombre	45,64%	46,74%	47,99%	44,85%	44,02%	45,02%	44,76%	46,81%	47,49%	49,41%	45,91%
Mujer	54,36%	53,26%	52,01%	55,15%	55,98%	54,98%	55,24%	53,19%	52,51%	50,59%	54,09%
Jóvenes	34,08%	28,25%	30,28%	29,23%	24,03%	22,50%	21,05%	17,47%	18,16%	19,25%	21,98%
Adultos	37,66%	40,47%	39,02%	39,66%	43,06%	42,94%	41,51%	45,26%	45,10%	44,20%	40,22%
Mayores	28,27%	31,28%	30,70%	31,11%	32,91%	34,56%	37,44%	37,26%	36,73%	36,54%	37,79%
Primaria e inferior	18,60%	19,67%	14,76%	13,22%	15,50%	12,93%	12,86%	11,67%	10,38%	9,55%	7,20%
Educación SPE	26,97%	25,52%	25,92%	29,82%	26,79%	26,63%	26,79%	28,59%	28,45%	28,54%	30,81%
Educación SSE	31,69%	28,93%	33,48%	31,81%	31,74%	33,14%	34,05%	30,84%	30,32%	32,14%	32,01%
Estudios sup.	22,74%	25,87%	25,84%	25,15%	25,96%	27,30%	26,30%	28,91%	30,84%	29,77%	29,98%
Españoles	84,59%	80,85%	77,12%	76,96%	75,35%	74,12%	76,51%	79,46%	78,44%	80,13%	79,63%
Extranjeros	15,41%	19,15%	22,88%	23,04%	24,65%	25,88%	23,49%	20,54%	21,56%	19,87%	20,37%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.14: Evolución ocupados rama de intermediación servicio a las empresas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	44,15%	43,55%	42,82%	42,14%	41,76%	41,18%	40,45%	39,80%	40,52%	40,69%	40,92%
Mujer	55,85%	56,45%	57,18%	57,86%	58,24%	58,82%	59,55%	60,20%	59,48%	59,31%	59,08%
Jóvenes	18,17%	17,50%	17,11%	16,00%	14,65%	13,34%	12,02%	10,54%	9,29%	9,39%	9,29%
Adultos	43,43%	43,17%	42,78%	41,76%	41,33%	41,47%	40,72%	40,15%	39,27%	39,20%	37,48%
Mayores	38,40%	39,33%	40,11%	42,24%	44,01%	45,19%	47,26%	49,31%	51,44%	51,42%	53,23%
Primaria e inferior	6,97%	7,00%	6,54%	6,61%	6,41%	5,89%	6,00%	5,02%	4,36%	3,36%	3,22%
Educación SPE	13,10%	13,29%	13,41%	14,20%	14,26%	13,77%	14,05%	13,66%	13,62%	14,51%	14,30%
Educación SSE	21,40%	21,21%	21,36%	20,98%	20,92%	20,60%	19,79%	20,07%	19,94%	20,18%	19,69%
Estudios sup.	58,53%	58,50%	58,69%	58,21%	58,41%	59,75%	60,17%	61,25%	62,09%	61,95%	62,79%
Españoles	98,39%	98,12%	97,80%	97,29%	97,32%	97,17%	97,27%	97,38%	97,63%	97,71%	97,57%
Extranjeros	1,61%	1,88%	2,20%	2,71%	2,68%	2,83%	2,73%	2,62%	2,37%	2,29%	2,43%
<b>CyL</b>											
Hombre	43,35%	42,02%	41,80%	42,61%	38,95%	39,75%	41,05%	40,54%	40,06%	39,21%	38,26%
Mujer	56,65%	57,98%	58,20%	57,39%	61,05%	60,25%	58,95%	59,46%	59,94%	60,79%	61,74%
Jóvenes	14,60%	13,63%	13,98%	11,87%	11,69%	12,60%	10,93%	8,43%	8,83%	8,02%	7,95%
Adultos	40,36%	39,74%	40,98%	41,03%	37,89%	36,48%	37,11%	35,74%	32,34%	33,16%	31,49%
Mayores	45,03%	46,63%	45,04%	47,10%	50,42%	50,91%	51,96%	55,83%	58,83%	58,82%	60,56%
Primaria e inferior	6,87%	8,77%	7,23%	7,23%	7,41%	6,50%	6,84%	5,28%	4,13%	2,43%	2,31%
Educación SPE	13,84%	12,18%	12,10%	12,34%	12,65%	13,10%	13,67%	11,61%	12,75%	13,80%	15,05%
Educación SSE	23,48%	23,13%	22,68%	20,45%	19,92%	20,01%	19,90%	21,66%	21,53%	22,98%	21,68%
Estudios sup.	55,80%	55,92%	57,99%	59,97%	60,03%	60,39%	59,60%	61,45%	61,59%	60,79%	60,96%
Españoles	99,58%	99,06%	99,06%	98,90%	98,94%	98,28%	98,26%	98,34%	98,82%	98,82%	98,55%
Extranjeros	0,42%	0,94%	0,94%	1,10%	1,06%	1,72%	1,74%	1,66%	1,18%	1,18%	1,45%
<b>Madrid</b>											
Hombre	44,83%	43,79%	44,81%	42,81%	43,56%	41,84%	40,60%	40,43%	41,83%	41,66%	43,77%
Mujer	55,17%	56,21%	55,19%	57,19%	56,44%	58,16%	59,40%	59,57%	58,17%	58,34%	56,23%
Jóvenes	19,25%	19,59%	18,40%	17,05%	15,15%	14,09%	12,73%	11,98%	12,06%	9,66%	10,08%
Adultos	43,34%	42,50%	43,90%	42,44%	43,33%	46,08%	44,68%	43,46%	39,26%	40,61%	39,73%
Mayores	37,42%	37,91%	37,70%	40,51%	41,52%	39,83%	42,58%	44,57%	48,68%	49,73%	50,20%
Primaria e inferior	6,49%	7,66%	5,51%	5,03%	4,74%	4,78%	4,30%	3,73%	3,45%	2,54%	2,51%
Educación SPE	11,24%	10,47%	10,51%	11,56%	10,92%	10,02%	10,10%	10,57%	9,43%	12,04%	10,06%
Educación SSE	23,43%	25,61%	24,78%	23,35%	23,53%	21,70%	20,92%	19,93%	20,09%	20,60%	20,44%
Estudios sup.	58,84%	56,25%	59,21%	60,06%	60,80%	63,50%	64,67%	65,77%	67,04%	64,82%	66,99%
Españoles	96,85%	95,05%	94,44%	93,78%	94,07%	94,54%	93,67%	94,30%	95,50%	96,33%	96,02%
Extranjeros	3,15%	4,95%	5,56%	6,22%	5,93%	5,46%	6,33%	5,70%	4,50%	3,67%	3,98%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.15: Evolución ocupados rama de reproducción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	38,80%	37,84%	37,03%	35,73%	36,09%	35,66%	35,64%	34,99%	35,20%	35,83%	35,55%
Mujer	61,20%	62,16%	62,97%	64,27%	63,91%	64,34%	64,36%	65,01%	64,80%	64,17%	64,45%
Jóvenes	17,98%	17,45%	17,08%	16,14%	15,22%	14,41%	12,90%	11,34%	10,41%	10,46%	10,23%
Adultos	41,89%	41,36%	40,68%	39,56%	39,18%	38,65%	38,21%	37,68%	37,22%	36,87%	35,47%
Mayores	40,14%	41,20%	42,25%	44,30%	45,59%	46,93%	48,89%	50,97%	52,37%	52,67%	54,30%
Primaria e inferior	9,93%	10,42%	9,82%	9,30%	8,53%	7,90%	7,90%	6,62%	6,14%	4,87%	4,52%
Educación SPE	15,39%	15,56%	16,07%	16,09%	15,60%	16,07%	15,55%	15,08%	15,24%	16,35%	16,20%
Educación SSE	21,85%	22,03%	22,03%	21,79%	22,02%	21,82%	21,63%	21,77%	21,98%	22,22%	22,09%
Estudios sup.	52,83%	51,99%	52,08%	52,82%	53,84%	54,22%	54,92%	56,54%	56,64%	56,56%	57,19%
Españoles	95,95%	94,94%	94,68%	94,47%	94,54%	93,98%	94,32%	94,56%	94,76%	94,89%	95,07%
Extranjeros	4,05%	5,06%	5,32%	5,53%	5,46%	6,02%	5,68%	5,44%	5,24%	5,11%	4,93%
<b>CyL</b>											
Hombre	38,52%	37,69%	37,20%	36,33%	34,24%	35,59%	37,04%	36,14%	36,63%	36,45%	36,34%
Mujer	61,48%	62,31%	62,80%	63,67%	65,76%	64,41%	62,96%	63,86%	63,37%	63,55%	63,66%
Jóvenes	14,84%	13,96%	13,72%	12,22%	12,21%	12,62%	11,25%	8,65%	9,61%	8,66%	8,00%
Adultos	39,71%	36,55%	38,61%	39,15%	36,95%	35,29%	34,97%	32,69%	31,15%	31,37%	29,95%
Mayores	45,45%	49,49%	47,67%	48,62%	50,84%	52,09%	53,77%	58,65%	59,24%	59,97%	62,05%
Primaria e inferior	10,12%	12,35%	9,73%	9,33%	9,39%	8,07%	8,42%	6,64%	4,94%	3,33%	3,93%
Educación SPE	14,56%	13,64%	14,38%	13,22%	12,94%	14,10%	13,53%	12,51%	13,80%	15,56%	16,60%
Educación SSE	22,46%	22,70%	22,94%	20,28%	20,29%	20,94%	22,30%	22,73%	23,78%	24,51%	23,82%
Estudios sup.	52,87%	51,32%	52,96%	57,17%	57,38%	56,89%	55,74%	58,12%	57,48%	56,61%	55,65%
Españoles	97,40%	97,10%	97,10%	97,42%	97,08%	95,72%	95,71%	95,97%	95,87%	96,62%	97,01%
Extranjeros	2,60%	2,90%	2,90%	2,58%	2,92%	4,28%	4,29%	4,03%	4,13%	3,38%	2,99%
<b>Madrid</b>											
Hombre	36,48%	37,09%	36,23%	32,75%	35,05%	33,68%	34,35%	34,20%	33,79%	34,10%	34,87%
Mujer	63,52%	62,91%	63,77%	67,25%	64,95%	66,32%	65,65%	65,80%	66,21%	65,90%	65,13%
Jóvenes	18,78%	17,58%	20,14%	17,84%	16,56%	16,11%	14,38%	11,42%	11,70%	9,89%	10,27%
Adultos	39,50%	41,65%	38,78%	37,68%	37,60%	39,79%	39,16%	39,50%	38,97%	38,99%	36,36%
Mayores	41,72%	40,77%	41,08%	44,48%	45,84%	44,10%	46,47%	49,08%	49,32%	51,12%	53,36%
Primaria e inferior	9,03%	11,25%	7,64%	7,15%	7,12%	6,67%	5,94%	5,46%	5,43%	4,70%	3,74%
Educación SPE	14,97%	13,09%	13,13%	14,80%	14,81%	14,22%	12,98%	13,66%	13,43%	13,10%	12,82%
Educación SSE	25,51%	27,45%	26,65%	24,75%	23,14%	22,88%	25,02%	22,76%	23,13%	25,28%	23,33%
Estudios sup.	50,49%	48,20%	52,59%	53,29%	54,94%	56,24%	56,06%	58,11%	58,01%	56,92%	60,11%
Españoles	90,28%	87,93%	87,55%	87,03%	87,06%	87,45%	86,37%	87,54%	88,10%	88,66%	88,13%
Extranjeros	9,72%	12,07%	12,45%	12,97%	12,94%	12,55%	13,63%	12,46%	11,90%	11,34%	11,87%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.16: Evolución nuevos contratos rama de producción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
ESPAÑA	80,03%	81,44%	80,70%	78,85%	80,76%	81,06%	80,63%	78,68%	78,97%	80,66%	74,50%
Hombre	19,97%	18,56%	19,30%	21,15%	19,24%	18,94%	19,37%	21,32%	21,03%	19,34%	25,50%
Mujer	48,19%	46,65%	45,21%	42,00%	38,51%	33,16%	31,68%	30,14%	27,83%	27,66%	31,44%
Jóvenes	35,30%	36,76%	37,71%	40,23%	41,27%	43,77%	45,74%	45,35%	45,87%	45,43%	42,11%
Adultos	16,50%	16,59%	17,08%	17,78%	20,22%	23,07%	22,58%	24,51%	26,30%	26,91%	26,82%
Mayores	24,49%	23,63%	24,68%	23,30%	23,84%	23,01%	19,17%	17,02%	15,83%	12,74%	12,28%
Primaria e inferior	38,99%	38,85%	35,97%	34,27%	35,42%	37,70%	38,83%	37,84%	40,11%	44,31%	39,59%
Educación SPE	19,00%	19,79%	20,57%	21,47%	22,26%	20,57%	22,10%	20,81%	19,84%	19,53%	21,38%
Educación SSE	17,52%	17,74%	18,78%	20,96%	18,48%	18,72%	19,89%	24,32%	24,22%	23,42%	26,75%
Estudios sup.	89,29%	84,95%	82,01%	80,24%	80,45%	83,74%	86,18%	86,73%	85,86%	88,32%	88,90%
Españoles	10,71%	15,05%	17,99%	19,76%	19,55%	16,26%	13,82%	13,27%	14,14%	11,68%	11,10%
<b>Extranjeros</b>											
CyL	83,87%	82,55%	79,56%	81,19%	79,59%	82,14%	80,81%	77,36%	83,94%	78,14%	84,43%
Hombre	16,13%	17,45%	20,44%	18,81%	20,41%	17,86%	19,19%	22,64%	16,06%	21,86%	15,57%
Mujer	49,39%	47,01%	46,51%	44,44%	42,86%	36,84%	37,30%	38,75%	39,01%	35,52%	42,58%
Jóvenes	32,32%	36,36%	38,50%	38,01%	37,44%	41,63%	39,46%	36,88%	32,62%	38,25%	37,42%
Adultos	18,29%	16,62%	14,99%	17,54%	19,70%	21,53%	23,24%	24,38%	28,37%	26,23%	23,87%
Mayores	19,68%	23,27%	20,72%	22,88%	26,53%	18,88%	20,35%	13,21%	15,33%	8,74%	9,91%
Primaria e inferior	37,74%	37,95%	33,43%	29,15%	31,12%	36,22%	40,70%	33,33%	29,93%	38,80%	43,87%
Educación SPE	19,35%	17,73%	25,97%	26,02%	27,55%	22,45%	18,60%	24,53%	28,47%	24,59%	19,34%
Educación SSE	23,23%	21,05%	19,89%	21,94%	14,80%	22,45%	20,35%	28,93%	26,28%	27,87%	26,89%
Estudios sup.	89,97%	85,87%	80,61%	81,53%	81,03%	86,60%	82,25%	87,90%	87,50%	92,18%	90,07%
Españoles	10,03%	14,13%	19,39%	18,47%	18,97%	13,40%	17,75%	12,10%	12,50%	7,82%	9,93%
<b>Extranjeros</b>											
Madrid	84,02%	80,60%	75,00%	81,82%	81,37%	80,68%	81,43%	68,85%	81,25%	82,61%	78,49%
Hombre	15,98%	19,40%	25,00%	18,18%	18,63%	19,32%	18,57%	31,15%	18,75%	17,39%	21,51%
Mujer	52,60%	47,20%	46,37%	37,16%	47,17%	38,71%	24,32%	26,98%	28,00%	32,61%	24,73%
Jóvenes	31,21%	40,65%	39,11%	45,27%	42,45%	35,48%	58,11%	66,67%	46,00%	41,30%	49,46%
Adultos	16,18%	12,15%	14,53%	17,57%	10,38%	25,81%	17,57%	6,35%	26,00%	26,09%	25,81%
Mayores	23,08%	17,41%	16,28%	16,78%	13,73%	17,05%	11,43%	1,64%	4,17%	6,52%	8,60%
Primaria e inferior	29,59%	26,87%	27,91%	25,87%	24,51%	25,00%	27,14%	29,51%	25,00%	28,26%	24,73%
Educación SPE	23,08%	29,35%	26,74%	29,37%	36,27%	29,55%	28,57%	29,51%	25,00%	32,61%	23,66%
Educación SSE	24,26%	26,37%	29,07%	27,97%	25,49%	28,41%	32,86%	39,34%	45,83%	32,61%	43,01%
Estudios sup.	77,33%	69,05%	68,72%	56,16%	59,43%	70,33%	72,60%	80,95%	81,25%	82,61%	73,03%
Españoles	22,67%	30,95%	31,28%	43,84%	40,57%	29,67%	27,40%	19,05%	18,75%	17,39%	26,97%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.17: Evolución nuevos contratos rama de intermediación: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	45,19%	44,43%	43,48%	44,00%	42,82%	48,44%	46,11%	46,11%	49,15%	48,70%	58,60%
Mujer	54,81%	55,57%	56,52%	56,00%	57,18%	51,56%	53,89%	53,89%	50,85%	51,30%	41,40%
Jóvenes	54,73%	52,32%	51,27%	50,16%	45,07%	43,09%	42,67%	42,67%	35,83%	38,01%	34,30%
Adultos	33,55%	34,81%	35,27%	36,41%	39,45%	41,45%	40,69%	40,69%	43,92%	42,49%	43,25%
Mayores	11,72%	12,87%	13,45%	13,43%	15,48%	15,46%	16,63%	16,63%	20,25%	19,50%	22,46%
Primaria e inferior	10,19%	9,92%	10,72%	11,37%	11,63%	9,50%	9,94%	9,94%	8,17%	5,74%	7,38%
Educación SPE	31,08%	30,33%	30,77%	29,67%	30,82%	32,04%	31,01%	31,01%	31,95%	32,33%	37,95%
Educación SSE	28,25%	28,51%	27,79%	28,10%	26,43%	27,92%	26,74%	26,74%	25,44%	26,61%	26,28%
Estudios sup.	30,48%	31,24%	30,71%	30,86%	31,13%	30,55%	32,32%	32,32%	34,44%	35,32%	28,39%
Españoles	91,29%	88,74%	87,75%	85,51%	85,23%	86,78%	86,61%	86,61%	88,99%	89,17%	88,42%
Extranjeros	8,71%	11,26%	12,25%	14,49%	14,77%	13,22%	13,39%	13,39%	11,01%	10,83%	11,58%
<b>Cyl</b>											
Hombre	43,11%	39,37%	48,67%	43,47%	39,60%	48,21%	43,45%	43,45%	46,70%	45,56%	43,45%
Mujer	56,89%	60,63%	51,33%	56,53%	60,40%	51,79%	56,55%	56,55%	53,30%	54,44%	56,55%
Jóvenes	58,79%	54,73%	53,09%	56,13%	44,88%	50,00%	46,57%	46,57%	40,43%	38,66%	33,68%
Adultos	30,84%	34,02%	33,18%	28,43%	37,29%	36,05%	35,02%	35,02%	40,85%	39,41%	39,65%
Mayores	10,37%	11,25%	13,73%	15,44%	17,82%	13,95%	18,41%	18,41%	18,72%	21,93%	26,67%
Primaria e inferior	9,38%	8,14%	10,60%	10,30%	10,40%	10,76%	7,87%	7,87%	6,17%	4,07%	3,45%
Educación SPE	30,21%	27,03%	26,99%	28,14%	31,21%	29,88%	29,96%	29,96%	26,43%	30,37%	34,14%
Educación SSE	24,93%	28,61%	29,88%	26,63%	30,87%	27,89%	25,09%	25,09%	23,35%	26,67%	23,10%
Estudios sup.	35,48%	36,22%	32,53%	34,92%	27,52%	31,47%	37,08%	37,08%	44,05%	38,89%	39,31%
Españoles	95,25%	92,57%	91,87%	89,06%	88,47%	90,32%	90,42%	90,42%	90,27%	90,15%	92,88%
Extranjeros	4,75%	7,43%	8,13%	10,94%	11,53%	9,68%	9,58%	9,58%	9,73%	9,85%	7,12%
<b>Madrid</b>											
Hombre	52,46%	44,06%	51,92%	49,32%	48,56%	54,89%	54,30%	54,30%	55,83%	51,21%	53,79%
Mujer	47,54%	55,94%	48,08%	50,68%	51,44%	45,11%	45,70%	45,70%	44,17%	48,79%	46,21%
Jóvenes	58,52%	51,33%	50,86%	52,55%	45,10%	43,70%	38,08%	38,08%	34,45%	39,92%	44,87%
Adultos	32,10%	36,08%	38,52%	35,25%	41,61%	43,70%	49,62%	49,62%	48,33%	47,58%	35,36%
Mayores	9,38%	12,59%	10,62%	12,20%	13,29%	12,61%	12,31%	12,31%	17,22%	12,50%	19,77%
Primaria e inferior	8,41%	7,67%	7,42%	7,05%	11,15%	5,96%	5,08%	5,08%	4,85%	6,05%	3,41%
Educación SPE	24,35%	22,77%	20,20%	22,50%	19,42%	25,53%	19,92%	19,92%	18,93%	20,16%	21,97%
Educación SSE	31,30%	30,69%	31,20%	30,45%	23,74%	26,38%	28,13%	28,13%	28,64%	26,61%	31,82%
Estudios sup.	35,94%	38,86%	41,18%	40,00%	45,68%	42,13%	46,88%	46,88%	47,57%	47,18%	42,80%
Españoles	86,29%	82,02%	76,13%	79,55%	77,74%	79,24%	81,89%	81,89%	85,37%	86,92%	87,04%
Extranjeros	13,71%	17,98%	23,87%	20,45%	22,26%	20,76%	18,11%	18,11%	14,63%	13,08%	12,96%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.18: Evolución nuevos contratos rama de intermediación Servicio a las personas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	36,63%	35,24%	34,09%	34,16%	32,97%	38,19%	35,80%	38,97%	37,32%	40,50%	53,86%
Mujer	63,37%	64,76%	65,91%	65,84%	67,03%	61,81%	64,20%	61,03%	62,68%	59,50%	46,14%
Jóvenes	53,98%	51,99%	51,03%	50,31%	44,78%	43,90%	43,29%	40,01%	35,63%	38,34%	31,10%
Adultos	32,47%	33,57%	33,59%	33,98%	38,62%	39,31%	38,61%	40,87%	40,69%	39,37%	42,53%
Mayores	13,55%	14,44%	15,38%	15,71%	16,61%	16,80%	18,10%	19,12%	23,68%	22,29%	26,36%
Primaria e inferior	12,95%	13,69%	14,41%	15,14%	14,02%	12,70%	12,43%	12,30%	11,26%	8,11%	7,34%
Educación SPE	35,02%	33,41%	34,51%	32,77%	33,89%	35,18%	32,93%	32,62%	34,75%	36,06%	29,56%
Educación SSE	30,12%	30,70%	29,59%	30,81%	30,10%	30,62%	30,81%	31,09%	28,74%	29,47%	18,43%
Estudios sup.	21,91%	22,21%	21,49%	21,28%	21,99%	21,51%	23,83%	23,99%	25,26%	26,36%	44,67%
Españoles	86,57%	83,04%	81,20%	79,55%	78,50%	80,18%	80,63%	81,42%	83,02%	85,53%	92,28%
Extranjeros	13,43%	16,96%	18,80%	20,45%	21,50%	19,82%	19,38%	18,58%	16,98%	14,47%	7,72%
<b>CyL</b>											
Hombre	34,92%	31,88%	40,31%	32,59%	31,45%	37,77%	31,54%	35,19%	36,74%	39,65%	33,33%
Mujer	65,08%	68,13%	59,69%	67,41%	68,55%	62,23%	68,46%	64,81%	63,26%	60,35%	66,67%
Jóvenes	55,28%	53,47%	53,13%	55,14%	44,14%	44,54%	44,80%	46,43%	34,96%	38,05%	26,67%
Adultos	28,88%	33,23%	30,75%	26,17%	36,33%	36,55%	38,80%	31,25%	38,94%	34,96%	41,03%
Mayores	15,84%	13,29%	16,12%	18,69%	19,53%	18,91%	16,40%	22,32%	26,11%	26,99%	32,31%
Primaria e inferior	14,92%	12,81%	12,81%	13,29%	13,71%	16,31%	11,62%	11,11%	12,56%	5,29%	8,03%
Educación SPE	30,79%	30,00%	30,31%	30,06%	32,66%	32,19%	29,46%	26,85%	30,23%	33,92%	34,54%
Educación SSE	26,67%	32,81%	34,38%	30,06%	30,24%	30,47%	29,46%	35,19%	29,77%	31,28%	26,51%
Estudios sup.	27,62%	24,38%	22,50%	26,58%	23,39%	21,03%	29,46%	26,85%	27,44%	29,52%	30,92%
Españoles	89,35%	85,80%	85,48%	84,66%	80,33%	80,87%	80,17%	80,56%	83,02%	88,94%	93,26%
Extranjeros	10,65%	14,20%	14,52%	15,34%	19,67%	19,13%	19,83%	19,44%	16,98%	11,06%	6,74%
<b>Madrid</b>											
Hombre	40,34%	35,57%	41,24%	37,64%	40,20%	39,62%	38,41%	45,14%	42,14%	47,88%	43,89%
Mujer	59,66%	64,43%	58,76%	62,36%	59,80%	60,38%	61,59%	54,86%	57,86%	52,12%	56,11%
Jóvenes	61,29%	49,61%	56,10%	56,68%	44,39%	42,94%	38,61%	37,24%	36,11%	39,39%	50,85%
Adultos	27,42%	34,50%	32,75%	29,60%	40,98%	42,94%	48,10%	44,14%	46,53%	41,82%	29,94%
Mayores	11,29%	15,89%	11,15%	13,72%	14,63%	14,11%	13,29%	18,62%	17,36%	18,79%	19,21%
Primaria e inferior	11,34%	10,67%	10,95%	11,44%	11,06%	10,06%	7,95%	13,89%	11,43%	10,91%	5,00%
Educación SPE	29,83%	29,64%	25,91%	28,78%	25,63%	30,19%	27,81%	26,39%	27,86%	28,48%	25,56%
Educación SSE	35,29%	35,18%	35,77%	36,16%	28,64%	33,96%	39,07%	35,42%	37,14%	35,76%	39,44%
Estudios sup.	23,53%	24,51%	27,37%	23,62%	34,67%	25,79%	25,17%	24,31%	23,57%	24,85%	30,00%
Españoles	73,98%	67,58%	60,99%	67,28%	67,35%	61,64%	62,00%	64,75%	67,14%	76,28%	73,05%
Extranjeros	26,02%	32,42%	39,01%	32,72%	32,65%	38,36%	38,00%	35,25%	32,86%	23,72%	26,95%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.19: Evolución nuevos contratos rama de la intermediación servicio a las empresas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	36,46%	35,04%	35,53%	33,73%	33,21%	34,68%	35,09%	33,02%	36,29%	36,56%	59,30%
Mujer	63,54%	64,96%	64,47%	66,27%	66,79%	65,32%	64,91%	66,98%	63,71%	63,44%	40,70%
Jóvenes	50,58%	48,47%	47,66%	45,08%	42,37%	40,41%	38,52%	38,05%	34,40%	37,01%	31,06%
Adultos	35,97%	37,95%	37,21%	39,28%	39,52%	40,45%	40,24%	41,52%	44,48%	42,93%	45,56%
Mayores	13,45%	13,58%	15,13%	15,64%	18,11%	19,13%	21,24%	20,43%	21,12%	20,07%	23,38%
Primaria e inferior	7,26%	6,99%	7,82%	8,28%	9,13%	8,22%	9,18%	5,47%	6,01%	3,74%	3,86%
Educación SPE	16,20%	17,16%	16,18%	17,29%	19,68%	20,07%	20,59%	17,80%	16,80%	18,43%	24,70%
Educación SSE	22,23%	20,19%	20,34%	21,40%	20,02%	19,43%	18,56%	19,50%	18,32%	19,39%	20,42%
Estudios sup.	54,31%	55,66%	55,66%	53,02%	51,17%	52,29%	51,67%	57,22%	58,87%	58,45%	51,02%
Españoles	96,14%	94,67%	94,84%	93,02%	93,24%	93,38%	92,84%	93,55%	94,65%	94,78%	93,19%
Extranjeros	3,86%	5,33%	5,16%	6,98%	6,76%	6,62%	7,16%	6,45%	5,35%	5,22%	6,81%
<b>CYL</b>											
Hombre	30,70%	32,06%	33,58%	31,54%	25,11%	35,24%	41,55%	34,64%	38,92%	27,37%	33,17%
Mujer	69,30%	67,94%	66,42%	68,46%	74,89%	64,76%	58,45%	65,36%	61,08%	72,63%	66,83%
Jóvenes	48,70%	46,21%	50,00%	38,79%	39,64%	44,02%	41,07%	35,26%	39,47%	34,74%	40,78%
Adultos	35,22%	38,26%	36,40%	41,99%	40,54%	36,32%	29,91%	39,10%	39,47%	44,74%	34,95%
Mayores	16,09%	15,53%	13,60%	19,22%	19,82%	19,66%	29,02%	25,64%	21,05%	20,53%	24,27%
Primaria e inferior	6,58%	6,49%	6,72%	7,89%	6,39%	6,17%	11,42%	7,84%	5,41%	2,63%	4,02%
Educación SPE	13,60%	14,12%	12,69%	13,62%	22,37%	19,38%	20,55%	15,69%	16,22%	16,84%	21,11%
Educación SSE	23,25%	17,18%	20,52%	17,56%	22,83%	18,06%	20,55%	22,88%	18,38%	16,84%	18,09%
Estudios sup.	56,58%	62,21%	60,07%	60,93%	48,40%	56,39%	47,49%	53,59%	60,00%	63,68%	56,78%
Españoles	98,67%	96,15%	98,51%	94,95%	96,31%	95,59%	95,87%	97,37%	97,84%	95,16%	96,04%
Extranjeros	1,33%	3,85%	1,49%	5,05%	3,69%	4,41%	4,13%	2,63%	2,16%	4,84%	3,96%
<b>Madrid</b>											
Hombre	44,34%	35,19%	43,80%	38,20%	34,43%	31,95%	37,79%	36,60%	36,72%	30,66%	43,57%
Mujer	55,66%	64,81%	56,20%	61,80%	65,57%	68,05%	62,21%	63,40%	63,28%	69,34%	56,43%
Jóvenes	52,11%	51,09%	46,10%	45,93%	43,41%	44,97%	35,84%	40,91%	41,86%	35,56%	34,29%
Adultos	34,27%	39,05%	39,36%	41,48%	38,46%	40,83%	49,71%	48,70%	44,19%	45,93%	42,14%
Mayores	13,62%	9,85%	14,54%	12,59%	18,13%	14,20%	14,45%	10,39%	13,95%	18,52%	23,57%
Primaria e inferior	5,66%	6,30%	3,65%	4,87%	8,20%	7,10%	5,81%	2,61%	1,56%	1,46%	2,86%
Educación SPE	18,40%	12,22%	13,87%	16,10%	12,57%	11,24%	11,05%	9,80%	3,13%	11,68%	12,86%
Educación SSE	21,23%	26,30%	23,72%	23,22%	16,94%	15,98%	22,09%	20,92%	16,41%	17,52%	23,57%
Estudios sup.	54,72%	55,19%	58,76%	55,81%	62,30%	65,68%	61,05%	66,67%	78,91%	69,34%	60,71%
Españoles	94,81%	88,10%	88,04%	85,88%	86,59%	90,96%	84,76%	88,00%	90,63%	92,37%	93,28%
Extranjeros	5,19%	11,90%	11,96%	14,12%	13,41%	9,04%	15,24%	12,00%	9,38%	7,63%	6,72%

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.20: Evolución nuevos contratos rama de la reproducción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>ESPAÑA</b>											
Hombre	27,75%	25,54%	27,10%	25,39%	26,06%	27,32%	26,91%	26,25%	25,25%	29,25%	38,73%
Mujer	72,25%	74,46%	72,90%	74,61%	73,94%	72,68%	73,09%	73,75%	74,75%	70,75%	61,27%
Jóvenes	47,75%	46,46%	45,41%	44,10%	42,27%	41,26%	38,05%	35,84%	32,51%	35,74%	35,41%
Adultos	35,99%	37,07%	36,56%	36,83%	39,01%	37,95%	38,95%	41,81%	40,90%	39,80%	40,55%
Mayores	16,26%	16,47%	18,02%	19,07%	18,72%	20,79%	23,01%	22,35%	26,59%	24,47%	24,03%
Primaria e inferior	10,66%	12,06%	12,52%	12,10%	11,23%	11,86%	11,87%	9,33%	10,49%	7,31%	4,74%
Educación SPE	20,85%	20,60%	20,28%	19,45%	22,03%	23,12%	21,74%	20,48%	22,56%	22,49%	18,90%
Educación SSE	23,83%	22,79%	22,47%	23,78%	23,00%	22,20%	22,78%	23,77%	23,19%	22,59%	19,12%
Estudios sup.	44,65%	44,54%	44,73%	44,67%	43,74%	42,81%	43,61%	46,43%	43,75%	47,60%	57,24%
Españoles	89,55%	86,93%	86,71%	86,16%	86,43%	86,14%	86,42%	84,93%	85,31%	89,59%	94,65%
Extranjeros	10,45%	13,07%	13,29%	13,84%	13,57%	13,86%	13,58%	15,07%	14,69%	10,41%	5,35%
<b>CyL</b>											
Hombre	24,18%	24,37%	26,40%	25,19%	20,37%	28,98%	31,74%	25,41%	31,00%	22,73%	28,00%
Mujer	75,82%	75,63%	73,60%	74,81%	79,63%	71,02%	68,26%	74,59%	69,00%	77,27%	72,00%
Jóvenes	43,55%	42,74%	48,41%	39,10%	38,74%	38,80%	37,87%	30,43%	34,13%	33,52%	35,18%
Adultos	34,68%	37,76%	34,92%	39,47%	40,09%	36,00%	35,32%	38,59%	37,50%	39,77%	35,68%
Mayores	21,77%	19,50%	16,67%	21,43%	21,17%	25,20%	26,81%	30,98%	28,37%	26,70%	29,15%
Primaria e inferior	12,70%	12,61%	9,60%	10,53%	9,26%	11,84%	15,22%	12,71%	11,50%	3,98%	9,00%
Educación SPE	17,21%	16,81%	16,40%	14,29%	22,69%	20,82%	18,70%	17,68%	22,50%	19,89%	22,00%
Educación SSE	25,41%	21,01%	22,80%	20,30%	22,69%	22,04%	25,65%	29,83%	25,00%	23,30%	22,00%
Estudios sup.	44,67%	49,58%	51,20%	54,89%	45,37%	45,31%	40,43%	39,78%	41,00%	52,84%	47,00%
Españoles	90,46%	88,61%	91,97%	90,57%	87,32%	86,89%	85,33%	85,08%	88,38%	92,26%	96,45%
Extranjeros	9,54%	11,39%	8,03%	9,43%	12,68%	13,11%	14,67%	14,92%	11,62%	7,74%	3,55%
<b>Madrid</b>											
Hombre	28,30%	26,70%	30,81%	24,00%	25,00%	21,09%	25,00%	26,98%	19,27%	27,88%	32,71%
Mujer	71,70%	73,30%	69,19%	76,00%	75,00%	78,91%	75,00%	73,02%	80,73%	72,12%	67,29%
Jóvenes	53,66%	46,63%	51,60%	47,03%	45,24%	46,00%	39,01%	33,33%	42,34%	33,33%	33,33%
Adultos	28,66%	39,89%	31,51%	38,61%	36,31%	40,00%	47,52%	51,59%	45,05%	40,20%	41,90%
Mayores	17,68%	13,48%	16,89%	14,36%	18,45%	14,00%	13,48%	15,08%	12,61%	26,47%	24,76%
Primaria e inferior	7,55%	7,95%	6,64%	7,50%	5,36%	10,20%	8,82%	5,56%	10,09%	5,77%	4,67%
Educación SPE	24,53%	15,91%	16,11%	21,00%	17,86%	15,65%	14,71%	16,67%	9,17%	21,15%	14,95%
Educación SSE	25,16%	31,82%	28,91%	24,50%	22,02%	21,09%	28,68%	26,98%	24,77%	24,04%	30,84%
Estudios sup.	42,77%	44,32%	48,34%	47,00%	54,76%	53,06%	47,79%	50,79%	55,96%	49,04%	49,53%
Españoles	79,75%	74,58%	74,18%	74,50%	78,92%	75,86%	65,93%	70,49%	69,44%	78,79%	75,49%
Extranjeros	20,25%	25,42%	25,82%	25,50%	21,08%	24,14%	34,07%	29,51%	30,56%	21,21%	24,51%

Fuente: EPA. Elaboración propia.



Tabla A1.21: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en CyL: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Int. Moderada</b>	Intersección										
Hombres	0,08	0,07	0,08	0,08	0,08	0,08	0,12	0,1	0,14	0,12	0,13
Mujeres											
Jóvenes	1,74	<b>1,21</b>	1,79	<b>0,81</b>	<b>1,03</b>	1,57	1,5	2,04	2,81	2,7	2,63
Adultos	<b>1,19</b>	1,44	1,75	1,4	1,46	1,8	1,95	1,36	1,69	1,4	1,55
Mayores											
Primaria e inferior	2,59	3,08	3,46	2,11	3,1	3,56	2,84	2,77	2,22	2,47	3,49
Educación SPE	2,14	2,32	2,06	1,34	2,24	2,18	1,8	2,17	1,98	2,32	2,32
Educación SSE	<b>1,29</b>	1,45	<b>1,11</b>	<b>1,23</b>	1,42	1,75	<b>1,25</b>	1,42	<b>1,14</b>	<b>1,2</b>	1,54
Estudios sup.											
Españoles	0,42	0,43	<b>0,82</b>	<b>0,78</b>	<b>0,7</b>	<b>0,96</b>	<b>0,71</b>	0,6	<b>0,63</b>	0,52	<b>0,64</b>
Extranjeros											
<b>Int. Débil</b>	Intersección										
Hombres	0,65	0,68	0,6	0,6	0,57	0,64	0,65	0,63	<b>0,58</b>	0,61	0,66
Mujeres											
Jóvenes	9,74	9,01	8,54	7,9	9,66	8,76	8,95	10,22	10,5	9,51	10,47
Adultos	2,45	2,44	2,33	2,27	2,67	2,29	2,18	2,56	2,17	2,29	2,57
Mayores											
Primaria e inferior	1,51	1,61	1,63	<b>1,26</b>	1,42	<b>1,31</b>	1,28	<b>1,25</b>	<b>0,76</b>	<b>0,87</b>	1,55
Educación SPE	1,28	<b>1,18</b>	1,42	<b>1,04</b>	<b>1,14</b>	<b>1,24</b>	1,31	<b>0,92</b>	<b>1,08</b>	<b>1,23</b>	1,39
Educación SSE	<b>0,99</b>	<b>0,86</b>	<b>1,02</b>	<b>1,04</b>	<b>0,84</b>	<b>1,05</b>	<b>0,96</b>	<b>0,99</b>	<b>0,99</b>	<b>0,85</b>	<b>1,07</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,19	0,3	0,21	0,27	0,39	0,41	0,36	0,42	<b>0,67</b>	0,52	0,6
Extranjeros											
<b>Excl. Débil</b>	Intersección										
Hombres	0,07	0,08	0,1	0,1	0,13	0,15	0,19	0,16	0,29	0,24	0,34
Mujeres											
Jóvenes	6,05	4,15	4,06	5,09	7,29	7,82	7,66	9,01	11,3	13,15	10,29
Adultos	1,7	1,9	1,53	1,83	2,64	2,13	2,31	2,08	2,58	3,33	2,24
Mayores											
Primaria e inferior	2,04	<b>1,53</b>	<b>1,24</b>	2,17	1,88	<b>1,54</b>	1,81	<b>1,69</b>	1,82	<b>1,26</b>	<b>1,62</b>
Educación SPE	1,67	1,47	<b>1,24</b>	1,58	2,13	1,55	<b>1,25</b>	<b>1,24</b>	<b>1,33</b>	<b>1,5</b>	<b>1,26</b>
Educación SSE	<b>0,92</b>	<b>1,39</b>	<b>0,83</b>	<b>1,16</b>	<b>0,91</b>	<b>1,23</b>	<b>0,98</b>	<b>1,03</b>	<b>0,96</b>	<b>1,28</b>	<b>1,07</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,22	0,46	0,2	0,36	0,27	0,42	0,27	0,32	0,29	0,4	0,43
Extranjeros											
<b>Excl. Fuerte</b>	Intersección										
Hombres	0,21	0,22	0,19	0,25	0,38	0,37	0,4	0,35	0,4	0,36	0,39
Mujeres											
Jóvenes	5,23	3,34	3,87	4,27	4,34	4,32	4,86	6	6,38	7,66	8,2
Adultos	1,4	<b>1,01</b>	1,3	1,32	1,47	<b>1,17</b>	1,24	1,56	1,64	1,37	1,42
Mayores											
Primaria e inferior	2,66	2,57	3,6	3,33	4,31	3,92	4,04	3,95	3,91	3,99	5,58
Educación SPE	1,5	1,78	2,65	2,27	3,61	2,54	2,96	2,63	2,34	2,73	2,94
Educación SSE	1,29	1,55	1,62	1,77	1,84	1,62	1,69	1,59	1,39	1,68	1,89
Estudios sup.											
Españoles	0,47	0,39	0,21	0,31	0,37	0,32	0,34	0,44	0,46	0,52	0,56
Extranjeros											
<b>Excl. Plena</b>	Intersección										
Hombres	0,19	0,17	0,19	0,22	0,27	0,4	0,52	0,47	0,48	0,5	0,43
Mujeres											
Jóvenes	3,56	2,82	2,25	2,79	2,97	4,06	4,36	5,28	6,07	6,12	5,59
Adultos	<b>1,26</b>	1,53	1,53	1,85	1,54	1,44	1,53	1,68	1,79	1,64	1,6
Mayores											
Primaria e inferior	1,9	2,31	2,52	2,83	6,05	6,93	5,49	6,49	5,46	4,9	5,81
Educación SPE	<b>1,3</b>	2,29	1,81	2,36	3,92	4,09	2,68	2,61	2,81	3,01	2,85
Educación SSE	<b>0,83</b>	<b>1,03</b>	<b>1,39</b>	2,1	2,37	2,37	1,54	1,75	1,47	1,47	1,8
Estudios sup.											
Españoles	0,39	<b>0,57</b>	<b>0,6</b>	<b>0,57</b>	0,6	0,5	0,32	0,26	0,4	0,39	0,46
Extranjeros											
R-cuadrado	0,25	0,23	0,24	0,23	0,22	0,22	0,21	0,22	0,2	0,21	0,2

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.22: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en CyL: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	858,48	832,25	832,43	791,1	687,21	641,6	522,06	608,33	487,81	580,37	487,85
Edad	662,39	624,27	569,27	593,9	597,4	590,9	632,63	661,47	690,03	701,12	686,78
N. Formativo	96,95	125,43	152,13	122,18	320,64	302,73	290,86	331,13	317,5	315,66	294,59
Nacionalidad	88,37	63,45	145,19	99,39	59,08	75,96	97,96	89,08	53,04	41,41	27,35

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.23: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en Madrid: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
<b>Int. Moderada</b>	Intersección											
	Hombres	0,09	0,09	0,12	0,07	0,11	0,12	0,24	0,2	0,2	0,2	0,26
	Mujeres											
	Jóvenes	<b>1,2</b>	<b>1,04</b>	<b>0,65</b>	<b>0,62</b>	<b>0,63</b>	<b>1,13</b>	1,24	1,84	1,84	2,02	2,18
	Adultos	<b>1,19</b>	<b>1,44</b>	<b>1,23</b>	<b>1,12</b>	1,45	<b>1,23</b>	1,29	1,55	1,55	<b>1,1</b>	<b>1,32</b>
	Mayores											
	Primaria e inferior	3,67	3,38	2,22	2,03	2,53	2,82	2,51	2,75	2,75	<b>1,29</b>	<b>1,52</b>
	Educación SPE	2,01	2,77	1,68	2,07	2,88	2,11	2,2	2,1	2,1	1,78	2,21
	Educación SSE	<b>1,44</b>	1,92	<b>1,15</b>	<b>1,32</b>	1,49	<b>1,25</b>	1,54	1,44	1,44	<b>1,23</b>	1,61
	Estudios sup.											
	Españoles	0,34	0,46	0,58	<b>0,78</b>	0,42	0,42	0,57	0,41	0,41	0,38	0,4
	Extranjeros											
	<b>Int. Débil</b>	Intersección										
Hombres		0,73	0,66	0,78	0,66	0,65	<b>0,84</b>	0,7	0,76	0,76	<b>0,82</b>	<b>1,01</b>
Mujeres												
Jóvenes		9,53	8,7	7,45	5,39	6,25	6,46	11,92	11,27	11,27	9,92	9,58
Adultos		2,43	2,73	2,32	1,73	2,01	1,93	3,02	2,78	2,78	2,11	2,77
Mayores												
Primaria e inferior		2,34	1,84	2,02	2,27	1,77	<b>2,2</b>	1,66	<b>1,05</b>	<b>1,05</b>	<b>1,08</b>	0,96
Educación SPE		1,4	1,6	1,64	1,49	<b>1,17</b>	1,52	1,29	0,84	0,84	<b>1,18</b>	1,45
Educación SSE		<b>1,16</b>	<b>1,21</b>	<b>1,03</b>	<b>1,19</b>	<b>0,94</b>	<b>1,07</b>	1,42	1,11	1,11	<b>1,32</b>	1,34
Estudios sup.												
Españoles		0,25	0,26	0,29	0,29	0,35	0,31	0,65	0,79	0,79	<b>0,8</b>	0,64
Extranjeros												
<b>Excl. Débil</b>		Intersección										
	Hombres	0,14	0,15	0,12	0,17	0,17	0,23	0,36	0,41	0,41	0,56	0,51
	Mujeres											
	Jóvenes	4,41	3	3,12	3,39	2,86	3,83	18,62	13,15	13,15	9,67	9,44
	Adultos	2,13	2,32	<b>1,17</b>	<b>1,61</b>	<b>1,07</b>	1,78	6,21	3,04	3,04	1,77	<b>1,26</b>
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,98	2,72	2,12	2,1	3,1	<b>3,06</b>	1,85	3,01	3,01	<b>0,95</b>	<b>0,85</b>
	Educación SPE	3,21	2,7	3,73	1,92	2,02	<b>1,69</b>	2,49	1,82	1,82	<b>1,22</b>	2,24
	Educación SSE	<b>1,43</b>	<b>1,41</b>	<b>1,34</b>	<b>1,53</b>	<b>1,11</b>	1,92	2,61	1,8	1,8	<b>1,21</b>	2,58
	Estudios sup.											
	Españoles	0,19	0,15	0,21	0,2	0,29	0,32	0,47	0,39	0,39	0,42	<b>0,63</b>
	Extranjeros											
	<b>Excl. Fuerte</b>	Intersección										
Hombres		0,51	0,36	0,39	0,47	0,62	0,62	0,71	0,58	0,58	0,57	0,57
Mujeres												
Jóvenes		4,31	4,31	2,62	3,46	3,02	4,05	5,72	4,23	4,23	4,23	5,31
Adultos		<b>1,08</b>	<b>1,34</b>	<b>0,97</b>	<b>1,34</b>	<b>1,05</b>	1,35	1,61	<b>1,07</b>	<b>1,07</b>	<b>1</b>	<b>1,03</b>
Mayores												
Primaria e inferior		3,73	2,93	3,83	4,95	4,64	5,39	4,55	3,69	3,69	3,4	3,12
Educación SPE		2,28	2,17	2,92	2,8	3,61	3,24	3,13	2,81	2,81	3,11	2,61
Educación SSE		1,66	1,75	1,78	1,77	2,13	1,96	2,26	2,06	2,06	2,36	1,87
Estudios sup.												
Españoles		0,47	0,45	0,39	0,39	0,4	0,45	0,5	0,65	0,65	0,52	0,51
Extranjeros												
<b>Excl. Plena</b>		Intersección										
	Hombres	<b>0,61</b>	0,26	0,46	0,31	0,47	0,65	0,76	0,77	0,77	0,68	<b>0,74</b>
	Mujeres											
	Jóvenes	2,38	<b>1,81</b>	3,54	<b>1,02</b>	<b>1,55</b>	3,22	2,18	3,05	3,05	3,16	2,87
	Adultos	<b>1,07</b>	<b>1,41</b>	<b>1,03</b>	<b>0,68</b>	<b>1,02</b>	1,46	0,96	1,38	1,38	<b>1,17</b>	<b>1,15</b>
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,82	6,72	5,08	4,03	8,95	6,85	6,5	4,42	4,42	4,2	5,84
	Educación SPE	2,38	4,1	<b>1,66</b>	4,86	6,58	4,7	4,72	3,96	3,96	3,29	4,02
	Educación SSE	<b>1,69</b>	<b>1,53</b>	2,27	<b>1,41</b>	2,92	2,45	3,11	2,5	2,5	2,05	1,97
	Estudios sup.											
	Españoles	0,44	<b>1,4</b>	<b>1,22</b>	0,48	<b>0,7</b>	<b>0,74</b>	0,53	0,52	0,52	0,67	0,58
	Extranjeros											
	R-cuadrado	0,23	0,24	0,22	0,22	0,21	0,2	0,2	0,2	0,19	0,17	0,18

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.24: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en Madrid: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	249,97	289,17	267,73	318,34	283,42	224,23	154,85	117,12	151,08	149,05	121,57
Edad	429,38	416,09	343	284,11	273,85	272,57	330,03	383,47	341,91	310,02	346,77
N. Formativo	104,39	105,28	112,37	132,2	214,67	231,31	218,03	236,29	189,87	159,48	200,97
Nacionalidad	109,45	158,2	146,25	164,39	108,93	108,18	78,28	34,46	40,57	37,87	38,96

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.25: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en España (IEL2): periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
<b>Int. Débil</b>	Intersección											
	Hombres	0,1	0,11	0,1	0,09	0,11	0,1	0,12	0,14	0,15	0,15	0,15
	Mujeres											
	Jóvenes	1,42	<b>1,09</b>	<b>1,12</b>	<b>1,05</b>	1,33	1,5	1,81	1,84	2,15	2,16	2,49
	Adultos	1,37	1,28	1,42	1,42	1,49	1,57	1,54	1,48	1,46	1,44	1,55
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,67	2,51	2,6	2,83	2,84	2,7	2,7	2,8	2,58	2,55	2,51
	Educación SPE	1,93	1,81	1,89	1,88	2,14	2,13	2,1	2,26	2,06	2,25	2,19
	Educación SSE	1,28	1,24	1,32	1,39	1,53	1,41	1,43	1,47	1,37	1,38	1,43
	Estudios sup.											
	Españoles	0,56	0,48	0,69	0,62	0,59	0,55	0,59	0,54	0,53	0,54	0,6
	Extranjeros											
	<b>Vulnerabilidad</b>	Intersección										
Hombres		0,77	0,71	0,75	0,7	0,69	0,73	0,74	0,77	0,76	0,8	0,81
Mujeres												
Jóvenes		9,29	8,7	7,84	7,31	7,35	7,79	8,46	8,84	8,86	9,25	10,12
Adultos		2,61	2,55	2,38	2,39	2,41	2,46	2,49	2,52	2,39	2,33	2,51
Mayores												
Primaria e inferior		2,31	2,37	2,44	2,03	1,87	1,83	1,7	1,73	1,76	1,94	2,19
Educación SPE		1,47	1,45	1,45	1,32	1,23	1,38	1,35	1,3	1,49	1,5	1,58
Educación SSE		1,09	<b>1,06</b>	<b>1,01</b>	<b>1,03</b>	0,92	1,08	<b>1,05</b>	<b>1,01</b>	<b>1,03</b>	<b>1,06</b>	1,08
Estudios sup.												
Españoles		0,28	0,28	0,34	0,35	0,38	0,41	0,43	0,45	0,5	0,52	0,58
Extranjeros												
<b>Excl. Fuerte</b>		Intersección										
	Hombres	0,12	0,11	0,11	0,12	0,16	0,2	0,22	0,23	0,3	0,29	0,32
	Mujeres											
	Jóvenes	5,92	5,11	4,75	4,94	5,62	7,36	8,38	9,61	11,53	11,28	11,04
	Adultos	2,19	2,07	2	2,14	2,11	2,14	2,3	2,42	2,54	2,53	2,35
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,38	2,81	3,17	2,69	2,33	2,33	2,54	2,73	2,43	2,28	2,42
	Educación SPE	1,77	1,88	2,07	1,86	2	1,92	1,92	1,95	1,88	1,86	1,93
	Educación SSE	1,15	1,22	1,23	1,17	1,16	1,23	1,28	1,35	1,3	1,22	1,33
	Estudios sup.											
	Españoles	0,24	0,26	0,31	0,36	0,3	0,36	0,35	0,38	0,36	0,42	0,55
	Extranjeros											
	<b>Excl. Pelna</b>	Intersección										
Hombres		0,29	0,28	0,3	0,37	0,5	0,52	0,56	0,58	0,56	0,55	0,51
Mujeres												
Jóvenes		4,19	3,77	3,74	4,12	4,36	4,93	5,52	5,76	6,18	5,9	6,32
Adultos		1,29	1,24	1,29	1,41	1,54	1,58	1,6	1,64	1,55	1,48	1,48
Mayores												
Primaria e inferior		4,28	4,51	5,03	5,78	5,81	6,08	5,54	5,76	5,76	6,22	6,93
Educación SPE		2,47	2,57	2,76	3,03	3,47	3,42	3,16	3,21	3,18	3,61	3,71
Educación SSE		1,61	1,63	1,7	1,86	1,87	1,98	1,94	1,8	1,81	1,86	1,95
Estudios sup.												
Españoles		0,46	0,44	0,45	0,43	0,41	0,45	0,43	0,47	0,52	0,55	0,6
Extranjeros												
R-cuadrado		0,23	0,23	0,22	0,22	0,21	0,21	0,21	0,2	0,2	0,21	0,21

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.26: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en España (IELb): periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	6249,88	6545,23	6453,5	6273,9	5083,89	5079,37	4486,99	4183,9	3996,29	4360,15	4223,18
Edad	7104,4	7076,49	6715,91	6514,44	5985,31	6745,7	7178,09	7161,51	7273,51	7411,75	7622,61
N. Formativo	2038,74	2184,07	2464,4	2817,16	3933,58	4238,62	3884,63	4503,95	4504,37	4893,45	4735,1
Nacionalidad	875,46	1085,81	1001,66	1038,64	977,27	811,26	800,95	627,42	518,23	422,11	266,47

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.27: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de producción: periodo 2005-2015.

	Mujeres											
	Jóvenes	1,42	<b>1,09</b>	<b>1,12</b>	<b>1,05</b>	1,33	1,5	1,81	1,84	2,15	2,16	2,49
	Adultos	<b>1,37</b>	1,28	1,42	1,42	1,49	1,57	1,54	1,48	1,46	1,44	1,55
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,67	2,51	2,6	2,83	2,84	2,7	2,7	2,8	2,58	2,55	2,51
	Educación SPE	1,93	1,81	1,89	1,88	2,14	2,13	2,1	2,26	2,06	2,25	2,19
	Educación SSE	1,28	1,24	1,32	1,39	1,53	1,41	1,43	1,47	1,37	1,38	1,43
	Estudios sup.											
	Españoles	0,56	0,48	0,69	0,62	0,59	0,55	0,59	0,54	0,53	0,54	0,6
	Extranjeros											
<b>Vulnerabilidad</b>	Intersección											
	Hombres	0,77	0,71	0,75	0,7	0,69	0,73	0,74	0,77	0,76	0,8	0,81
	Mujeres											
	Jóvenes	9,29	8,7	7,84	7,31	7,35	7,79	8,46	8,84	8,86	9,25	10,12
	Adultos	2,61	2,55	2,38	2,39	2,41	2,46	2,49	2,52	2,39	2,33	2,51
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,31	2,37	2,44	2,03	1,87	1,83	1,7	1,73	1,76	1,94	2,19
	Educación SPE	1,47	1,45	1,45	1,32	1,23	1,38	1,35	1,3	1,49	1,5	1,58
	Educación SSE	1,09	<b>1,06</b>	<b>1,01</b>	<b>1,03</b>	0,92	1,08	<b>1,05</b>	<b>1,01</b>	<b>1,03</b>	<b>1,06</b>	1,08
	Estudios sup.											
	Españoles	0,28	0,28	0,34	0,35	0,38	0,41	0,43	0,45	0,5	0,52	0,58
	Extranjeros											
<b>Excl. Fuerte</b>	Intersección											
	Hombres	0,12	0,11	0,11	0,12	0,16	0,2	0,22	0,23	0,3	0,29	0,32
	Mujeres											
	Jóvenes	5,92	5,11	4,75	4,94	5,62	7,36	8,38	9,61	11,53	11,28	11,04
	Adultos	2,19	2,07	2	2,14	2,11	2,14	2,3	2,42	2,54	2,53	2,35
	Mayores											
	Primaria e inferior	2,38	2,81	3,17	2,69	2,33	2,33	2,54	2,73	2,43	2,28	2,42
	Educación SPE	1,77	1,88	2,07	1,86	2	1,92	1,92	1,95	1,88	1,86	1,93
	Educación SSE	1,15	1,22	1,23	1,17	1,16	1,23	1,28	1,35	1,3	1,22	1,33
	Estudios sup.											
	Españoles	0,24	0,26	0,31	0,36	0,3	0,36	0,35	0,38	0,36	0,42	0,55
	Extranjeros											
<b>Excl. Pelna</b>	Intersección											
	Hombres	0,29	0,28	0,3	0,37	0,5	0,52	0,56	0,58	0,56	0,55	0,51
	Mujeres											
	Jóvenes	4,19	3,77	3,74	4,12	4,36	4,93	5,52	5,76	6,18	5,9	6,32
	Adultos	1,29	1,24	1,29	1,41	1,54	1,58	1,6	1,64	1,55	1,48	1,48
	Mayores											
	Primaria e inferior	4,28	4,51	5,03	5,78	5,81	6,08	5,54	5,76	5,76	6,22	6,93
	Educación SPE	2,47	2,57	2,76	3,03	3,47	3,42	3,16	3,21	3,18	3,61	3,71
	Educación SSE	1,61	1,63	1,7	1,86	1,87	1,98	1,94	1,8	1,81	1,86	1,95
	Estudios sup.											
	Españoles	0,46	0,44	0,45	0,43	0,41	0,45	0,43	0,47	0,52	0,55	0,6
	Extranjeros											
	R-cuadrado	0,23	0,23	0,22	0,22	0,21	0,21	0,21	0,2	0,2	0,21	0,21

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.28: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en rama de producción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	6249,88	6545,23	6453,5	6273,9	5083,89	5079,37	4486,99	4183,9	3996,29	4360,15	4223,18
Edad	7104,4	7076,49	6715,91	6514,44	5985,31	6745,7	7178,09	7161,51	7273,51	7411,75	7622,61
N. Formativo	2038,74	2184,07	2464,4	2817,16	3933,58	4238,62	3884,63	4503,95	4504,37	4893,45	4735,1
Nacionalidad	875,46	1085,81	1001,66	1038,64	977,27	811,26	800,95	627,42	518,23	422,11	266,47

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.29: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de intermediación: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Int. Débil</b>											
Intersección											
Hombres	0,11	0,13	0,12	0,1	0,12	0,11	0,13	0,16	0,17	0,16	0,16
Mujeres											
Jóvenes	<b>1,06</b>	<b>0,92</b>	<b>0,9</b>	0,78	<b>1,01</b>	1,24	1,43	1,39	1,71	1,66	1,8
Adultos	<b>1,17</b>	<b>1,13</b>	1,31	1,28	1,29	1,47	1,3	1,35	1,32	1,3	1,4
Mayores											
Primaria e inferior	2,28	1,95	1,99	2,3	2,26	2,43	2,24	2,36	2,01	1,92	2,03
Educación SPE	1,85	1,51	1,72	1,72	1,82	1,92	1,94	1,96	1,71	1,81	1,9
Educación SSE	1,27	<b>1,16</b>	1,23	1,42	1,46	1,32	1,4	1,43	1,24	1,28	1,38
Estudios sup.											
Españoles	<b>0,86</b>	0,65	<b>0,99</b>	<b>0,94</b>	<b>0,87</b>	0,77	0,73	0,72	0,67	0,76	0,77
Extranjeros											
<b>Vulnerabilidad</b>											
Intersección											
Hombres	0,7	0,62	0,63	0,64	0,7	0,75	0,75	0,8	<b>0,79</b>	0,78	0,74
Mujeres											
Jóvenes	11,68	11,6	10,96	10,23	9,59	10,04	10,7	10,75	9,93	12,2	12,28
Adultos	2,72	2,57	2,68	2,6	2,52	2,67	2,46	2,62	2,33	2,45	2,68
Mayores											
Primaria e inferior	1,55	1,77	1,84	1,65	1,61	1,63	1,39	1,48	1,22	<b>1,13</b>	1,56
Educación SPE	1,34	1,36	1,39	1,3	1,3	1,56	1,35	1,35	1,42	1,35	1,6
Educación SSE	1,13	1,14	1,12	1,12	<b>1,08</b>	1,26	1,16	1,19	<b>1,12</b>	1,19	1,25
Estudios sup.											
Españoles	0,25	0,28	0,38	0,34	0,4	0,42	0,43	0,47	0,54	0,53	0,66
Extranjeros											
<b>Excl. Fuerte</b>											
Intersección											
Hombres	0,17	0,17	0,15	0,18	0,22	0,29	0,32	0,3	0,41	0,36	0,39
Mujeres											
Jóvenes	5,75	4,72	5,51	4,78	5,46	7,35	8,76	8,73	10,8	10,88	9,76
Adultos	2	1,94	2,28	2,19	2,36	2,25	2,2	2,19	2,7	2,4	2,19
Mayores											
Primaria e inferior	2,57	2,57	3,76	2,91	2,94	2,36	2,58	2,96	2,36	2,04	2,14
Educación SPE	2,24	1,9	3,02	2,23	2,64	2,33	2,4	2,34	2,05	2,25	2,21
Educación SSE	1,46	1,43	1,78	1,63	1,55	1,63	1,55	1,63	1,48	1,55	1,52
Estudios sup.											
Españoles	0,28	0,26	0,43	0,38	0,37	0,4	0,42	0,4	0,53	0,5	0,76
Extranjeros											
<b>Excl. Pefna</b>											
Intersección											
Hombres	0,46	0,41	0,42	0,49	0,57	0,59	0,66	0,6	0,58	0,59	0,53
Mujeres											
Jóvenes	7	6,16	4,89	6,02	5,61	6,19	7,07	6,77	6,7	7,35	6,94
Adultos	2,06	1,73	1,7	1,99	1,95	2,01	1,99	2,01	1,86	1,89	1,95
Mayores											
Primaria e inferior	2,27	2,52	2,65	2,96	2,61	2,98	2,39	2,57	2,26	2,56	2,69
Educación SPE	1,82	1,68	2	1,93	2,15	2,26	2,09	2,04	1,95	2,34	2,43
Educación SSE	1,34	1,58	1,5	1,48	1,48	1,6	1,52	1,37	1,46	1,64	1,62
Estudios sup.											
Españoles	0,37	0,39	0,4	0,42	0,42	0,43	0,42	0,46	0,56	0,58	0,71
Extranjeros											
R-cuadrado	0,23	0,23	0,22	0,22	0,2	0,2	0,2	0,19	0,18	0,2	0,2

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.30: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de intermediación: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	1842,68	1894,93	2026,65	2085,27	1885,41	1927,52	1730,44	1659,31	1582,06	1755,42	1711,34
Edad	2857,15	3171,82	2939,7	3071,26	2620,81	2744,73	2961,33	2837,08	2729,66	3223,02	3048,95
N. Formativo	279,23	261,03	396,63	380,64	483,9	525,91	427,11	482,83	380,73	480,57	506,97
Nacionalidad	331,36	365,16	281,59	390,04	311,03	274,58	257,35	207,65	119,46	116,06	40,29

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.31: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las personas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Int. Débil</b>											
Intersección											
Hombres	0,13	0,16	0,15	0,11	0,14	0,13	0,12	0,18	0,19	0,18	0,18
Mujeres											
Jóvenes	<b>1,08</b>	<b>1,01</b>	<b>1,02</b>	<b>0,89</b>	<b>1,12</b>	1,21	1,81	1,4	1,56	1,59	1,81
Adultos	<b>1,15</b>	<b>1,11</b>	1,18	1,33	1,42	1,42	1,54	1,34	1,2	1,27	1,32
Mayores											
Primaria e inferior	1,86	1,66	1,58	1,85	1,73	1,51	2,7	1,71	1,51	1,45	1,51
Educación SPE	1,44	1,38	1,23	1,3	1,34	1,31	2,1	1,43	1,25	1,36	1,4
Educación SSE	<b>1,13</b>	<b>1,1</b>	<b>0,94</b>	<b>1,11</b>	1,18	<b>1</b>	1,43	1,16	<b>1,04</b>	<b>1,05</b>	<b>1,14</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,74	0,67	<b>0,87</b>	0,81	0,8	0,78	0,59	0,68	0,76	0,73	0,81
Extranjeros											
<b>Vulnerabilidad</b>											
Intersección											
Hombres	0,66	0,57	0,61	0,62	0,67	0,75	0,74	0,82	<b>0,75</b>	0,78	0,7
Mujeres											
Jóvenes	8,84	8,75	8,05	8,9	8,14	8,58	8,46	9,9	9,2	10,47	11,29
Adultos	2,3	2,23	2,1	2,3	2,23	2,43	2,49	2,67	2,17	2,16	2,3
Mayores											
Primaria e inferior	1,4	1,54	1,74	1,42	1,37	1,37	1,7	1,24	<b>1,17</b>	<b>1,12</b>	1,29
Educación SPE	1,16	1,22	1,22	<b>1,05</b>	<b>1,06</b>	1,3	1,35	<b>1,1</b>	1,2	1,17	1,23
Educación SSE	<b>1,04</b>	<b>1,09</b>	<b>1,02</b>	<b>0,97</b>	<b>0,96</b>	1,17	<b>1,05</b>	<b>1,03</b>	<b>1</b>	<b>1,09</b>	<b>1,05</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,29	0,32	0,39	0,42	0,4	0,47	0,43	0,51	<b>0,59</b>	0,59	0,67
Extranjeros											
<b>Excl. Fuerte</b>											
Intersección											
Hombres	0,18	0,15	0,16	0,17	0,24	0,34	0,22	0,33	0,42	0,41	0,43
Mujeres											
Jóvenes	3,54	3,82	3,5	3,39	4,47	4,99	8,38	5,85	7,83	7,87	8,52
Adultos	1,53	1,74	1,75	1,76	2,03	1,86	2,3	1,92	2,05	2,09	1,97
Mayores											
Primaria e inferior	1,79	2,26	2,73	2,15	1,87	1,82	2,54	1,83	1,53	1,46	1,48
Educación SPE	1,49	1,43	1,85	1,44	1,71	1,66	1,92	1,46	1,18	1,37	1,42
Educación SSE	<b>1,06</b>	<b>1,05</b>	<b>1,18</b>	<b>0,96</b>	<b>1,09</b>	<b>1,14</b>	1,28	<b>1,07</b>	<b>1,04</b>	<b>0,97</b>	<b>1,05</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,27	0,34	0,39	0,47	0,4	0,49	0,35	0,43	0,53	0,62	0,77
Extranjeros											
<b>Excl. Pelta</b>											
Intersección											
Hombres	0,5	0,42	0,46	0,51	0,59	0,62	0,56	0,59	0,62	0,63	0,55
Mujeres											
Jóvenes	6,36	5,36	4,74	6,02	5,14	5,87	5,52	6	6,23	6,28	6,53
Adultos	2,01	1,73	1,68	2,04	1,83	2,08	1,6	1,86	1,75	1,75	1,81
Mayores											
Primaria e inferior	1,78	1,85	1,86	2,09	2	2,65	5,54	1,79	1,79	2,09	1,78
Educación SPE	1,33	1,25	1,28	1,31	1,62	1,76	3,16	1,46	1,47	1,77	1,65
Educación SSE	<b>1,01</b>	<b>1,14</b>	<b>1,11</b>	<b>1,01</b>	1,2	1,34	1,94	<b>1,02</b>	1,19	1,28	1,13
Estudios sup.											
Españoles	0,5	0,48	0,51	0,59	0,51	0,56	0,43	0,58	0,64	0,72	0,81
Extranjeros											
R-cuadrado	0,22	0,22	0,2	0,21	0,19	0,18	0,21	0,18	0,17	0,18	0,18

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.32: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las personas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	1447,86	1563,34	1553,51	1650,46	1303,19	1311,33	4486,99	1136,21	1115,53	1241,49	1215,86
Edad	1875,74	2053,76	1916,85	2190,06	1814,84	1921,05	7178,09	1980,29	2078,17	2292,07	2350,22
N. Formativo	116,28	139,22	201,16	186,45	172,49	219,1	3884,63	147,54	103,18	166,89	130,8
Nacionalidad	344,46	364,52	293,3	236,74	265,6	189,58	800,95	169,3	102,41	73,04	33,43

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.33: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las empresas: periodo 2005-2015.

		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Int. Débil</b>	Intersección											
	Hombres	0,16	0,17	0,17	0,14	0,13	0,14	0,12	0,16	0,19	0,17	0,2
	Mujeres											
	Jóvenes	2	1,39	<b>1,07</b>	1,4	1,72	1,9	1,81	2,67	3,07	2,93	3,31
	Adultos	1,72	1,65	1,81	1,67	1,71	1,98	1,54	1,74	1,88	1,7	2,14
	Mayores											
	Primaria e inferior	4,38	4,73	4,62	4,52	5,27	5,72	2,7	4,83	5,48	5,36	5,3
	Educación SPE	2,7	2,53	2,74	2,55	3,58	3,85	2,1	3,73	3,72	3,98	4,01
	Educación SSE	<b>1,01</b>	<b>1,11</b>	1,29	1,27	1,49	1,38	1,43	1,4	1,42	1,31	1,38
	Estudios sup.											
	Españoles	0,34	0,25	0,41	0,49	0,44	0,4	0,59	0,41	0,28	0,38	0,33
	Extranjeros											
	<b>Vulnerabilidad</b>	Intersección										
Hombres		0,6	0,53	0,54	0,54	0,57	0,58	0,74	0,62	0,6	0,61	0,65
Mujeres												
Jóvenes		14,82	13,64	10,15	9,77	9,87	9,76	8,46	11,12	12,88	12,01	14,27
Adultos		3,37	3,13	2,77	2,67	2,88	2,87	2,49	2,59	2,74	2,68	3,03
Mayores												
Primaria e inferior		2,57	2,99	3,01	2,57	2,32	2,35	1,7	1,77	2,01	2,02	3,17
Educación SPE		1,73	1,84	1,68	1,77	1,74	1,88	1,35	1,62	1,89	1,78	2,24
Educación SSE		<b>1,1</b>	<b>1,01</b>	<b>1,02</b>	1,18	<b>1,04</b>	1,13	<b>1,05</b>	1,13	1,13	<b>1,11</b>	1,12
Estudios sup.												
Españoles		0,48	0,34	0,48	0,5	0,48	0,53	0,43	0,56	0,6	0,5	0,63
Extranjeros												
<b>Excl. Fuerte</b>		Intersección										
	Hombres	0,17	0,18	0,18	0,17	0,19	0,23	0,22	0,27	0,32	0,34	0,41
	Mujeres											
	Jóvenes	12,15	9,49	7,58	9,19	8,89	12,23	8,38	15,86	19,86	17,27	16,79
	Adultos	3,36	2,93	2,44	3,18	2,7	2,86	2,3	3,17	3,71	3,48	3,36
	Mayores											
	Primaria e inferior	4,62	5,12	4,79	4,34	4,61	4,41	2,54	5,03	5,1	3,79	5,07
	Educación SPE	3,19	3,45	3,02	3,16	3,48	3,05	1,92	3,06	3,42	3,06	3,31
	Educación SSE	<b>1,2</b>	1,31	1,22	1,28	1,28	1,25	1,28	1,53	1,4	1,2	1,5
	Estudios sup.											
	Españoles	0,22	0,18	0,27	0,35	0,25	0,32	0,35	0,4	0,25	0,27	0,38
	Extranjeros											
	<b>Excl. Pelna</b>	Intersección										
Hombres		0,4	0,37	0,41	0,45	0,53	0,59	0,56	0,62	0,58	0,59	0,6
Mujeres												
Jóvenes		10,62	8,06	6,41	6,71	8,18	8,43	5,52	10,67	12,06	12,21	14,01
Adultos		2,55	2,07	2,22	2,21	2,42	2,44	1,6	2,79	2,6	2,6	2,86
Mayores												
Primaria e inferior		7,3	7,53	8,54	8,75	9,36	8,79	5,54	8,85	8,3	11,6	13,96
Educación SPE		3,72	4,19	4,87	4,62	5,01	5,31	3,16	4,33	4,23	6,21	7,23
Educación SSE		1,99	1,91	1,77	2,08	1,94	2,01	1,94	2,06	1,84	1,82	2,12
Estudios sup.												
Españoles		0,36	0,35	0,34	0,46	0,37	0,42	0,43	0,48	0,45	0,47	0,44
Extranjeros												
R-cuadrado		0,24	0,24	0,21	0,21	0,22	0,22	0,21	0,21	0,21	0,22	0,23

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.34: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de intermediación de servicio a las empresas: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	1091,67	1181,77	1166,81	1264,01	1244,75	1204,28	4486,99	1049,75	970,89	1055,63	843,34
Edad	2957,17	2925,72	2519,05	2526,64	2582,56	2672,17	7178,09	2779,43	2772,88	2710,42	3003,79
N. Formativo	777,01	922,24	929,34	980,27	1369,96	1396,91	3884,63	1351,24	1232,46	1482,61	1593,49
Nacionalidad	79,42	138,27	93,67	79,13	128,83	111,12	800,95	82,58	135,19	101,37	91,99

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.35: Posicionamiento interno dentro del mercado laboral en la rama de reproducción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Int. Débil</b>											
Intersección											
Hombres	0,19	0,19	0,2	0,15	0,17	0,18	0,2	0,18	0,21	0,19	0,22
Mujeres											
Jóvenes	2,51	1,91	1,75	2,11	2,27	2,06	2,68	2,97	3,4	3,15	4,29
Adultos	1,76	1,68	1,63	1,83	2,02	1,99	1,95	1,72	1,72	1,79	2,14
Mayores											
Primaria e inferior	4,32	4,02	4,57	4,81	5,01	4,04	4,39	4,23	4,86	4,81	4,93
Educación SPE	2,48	2,59	2,26	2,5	3,32	3,19	2,94	3,21	3,44	3,84	3,8
Educación SSE	<b>1,08</b>	<b>1,15</b>	<b>1,16</b>	1,26	1,5	1,38	1,3	1,45	1,5	1,42	1,53
Estudios sup.											
Españoles	0,41	0,43	0,51	0,56	0,48	0,52	0,53	0,44	0,46	0,46	0,51
Extranjeros											
<b>Vulnerabilidad</b>											
Intersección											
Hombres	0,63	0,55	0,6	0,59	0,65	0,64	0,7	0,68	0,65	0,68	0,73
Mujeres											
Jóvenes	13,4	11,57	9,25	9,4	9,59	9,13	10,65	10,64	11,49	10,17	13,45
Adultos	3,31	3,06	2,67	2,64	3	3,05	3,06	2,78	2,71	2,71	3,02
Mayores											
Primaria e inferior	2,23	2,23	2,7	1,95	1,83	1,73	1,67	1,56	1,71	1,89	2,29
Educación SPE	1,43	1,51	1,41	1,35	1,39	1,4	1,4	1,3	1,52	1,44	1,65
Educación SSE	<b>1,01</b>	<b>0,93</b>	0,9	<b>0,97</b>	0,88	<b>0,99</b>	<b>0,96</b>	<b>0,96</b>	<b>0,98</b>	<b>0,94</b>	<b>0,93</b>
Estudios sup.											
Españoles	0,53	0,52	0,65	<b>0,97</b>	0,72	<b>0,85</b>	0,77	0,81	<b>0,93</b>	<b>0,82</b>	<b>0,97</b>
Extranjeros											
<b>Excl. Fuerte</b>											
Intersección											
Hombres	0,21	0,19	0,21	0,19	0,23	0,3	0,32	0,34	0,37	0,43	0,47
Mujeres											
Jóvenes	10,03	8,91	6,81	8,01	8,8	10,13	10,97	13,63	17,3	14,21	17,94
Adultos	2,83	2,74	2,39	2,79	2,71	2,79	2,93	3,1	3,09	3,31	3,27
Mayores											
Primaria e inferior	4,41	5,65	5,76	4,7	3,49	4,26	4,5	4,45	4,07	3,73	4,5
Educación SPE	2,76	3,45	2,97	2,83	2,96	2,96	2,79	2,79	2,73	2,65	2,93
Educación SSE	<b>1,18</b>	1,21	1,21	<b>1,05</b>	<b>1,13</b>	<b>1,07</b>	1,24	1,37	1,34	<b>1,06</b>	1,32
Estudios sup.											
Españoles	0,28	0,38	0,37	0,62	0,41	0,58	0,44	0,52	0,37	0,5	0,56
Extranjeros											
<b>Excl. Pelna</b>											
Intersección											
Hombres	0,43	0,39	0,44	0,47	0,56	0,62	0,7	0,65	0,63	0,61	0,64
Mujeres											
Jóvenes	10,62	7,61	6,56	7,12	7,51	8,04	9,86	10,09	12,69	11,19	14,34
Adultos	2,6	2,25	2,14	2,16	2,31	2,64	2,64	2,69	2,51	2,58	2,75
Mayores											
Primaria e inferior	6,46	5,55	6,47	7,27	8,49	8,78	7,19	7,3	7,16	10,77	10,3
Educación SPE	2,94	3,55	3,67	3,8	4,77	4,87	4,54	4,1	3,8	6,02	6
Educación SSE	1,68	1,52	1,56	1,7	1,89	1,92	1,88	1,88	1,75	1,81	1,87
Estudios sup.											
Españoles	0,7	0,57	0,57	<b>0,92</b>	0,6	0,8	0,59	0,81	0,64	0,77	0,8
Extranjeros											
R-cuadrado	0,24	0,23	0,21	0,21	0,22	0,21	0,22	0,21	0,22	0,22	0,23

Fuente: EPA. Elaboración propia.

Tabla A1.36: Categorías sociales como elementos de estructuración del posicionamiento interno en el mercado laboral en la rama de reproducción: periodo 2005-2015.

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sexo	866,81	1011,84	894,36	1007,17	867,46	807,83	717,76	749,92	730,96	771,17	640,79
Edad	2521,81	2388,94	2105,61	2215,44	2307,52	2405,78	2666,35	2520,14	2606,07	2414,39	2861,3
N. Formativo	713,88	884,3	918,41	915,99	1173,04	1217,15	1145,5	1147,37	1056,96	1421,35	1320,51
Nacionalidad	123,61	110,4	104,58	43,68	95,72	62,17	92,69	87,42	130,16	84,8	63,48

Fuente: EPA. Elaboración propia.



## ANEXO 2

Tabla A2.1: Vinculación de puestos y género: E-6.

	Hombres	Mujeres
Jefe de exposición	<b>-0,38</b>	<b>0,38</b>
Director comercial	<b>0,46</b>	<b>-0,46</b>
Administrativo logístico	<b>-0,61</b>	<b>0,61</b>
Puesto A	0,21	-0,21
Puesto B	<b>0,36</b>	<b>-0,36</b>
Puesto C	<b>0,31</b>	<b>-0,31</b>

Elaboración propia.

Tabla A2.2: Vinculación de puestos y edad: E-6.

	Jóvenes	Adultos	Mayores
Jefe de exposición	0,04	0,11	-0,14
Director comercial	-0,2	0,14	0,05
Administrativo logístico	0,1	-0,15	0,05
Puesto A	0,03	-0,14	0,1
Puesto B	-0,02	0,18	-0,15
Puesto C	0,05	-0,21	0,15

Elaboración propia.

Tabla A2.3: Vinculación de puestos y nivel formativo: E-6.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jefe de exposición	-0,22	-0,07	-0,12	<b>0,4</b>
Director comercial	<b>-0,29</b>	<b>-0,25</b>	0,18	<b>0,34</b>
Administrativo logístico	0,18	-0,19	<b>0,28</b>	<b>-0,28</b>
Puesto A	0,2	0,07	-0,13	-0,14
Puesto B	<b>0,31</b>	0,16	-0,22	-0,23
Puesto C	-0,08	<b>0,5</b>	-0,19	-0,2

Elaboración propia.

Tabla A2.4: Vinculación de puestos y género y edad: E-6.

	Hombres			Mujeres		
	Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Jefe de exposición	-0,1	-0,11	<b>-0,27</b>	0,16	<b>0,28</b>	0,1
Director comercial	-0,08	<b>0,34</b>	<b>0,32</b>	-0,18	-0,18	<b>-0,26</b>
Administrativo logístico	-0,1	<b>-0,31</b>	<b>-0,38</b>	0,24	0,13	<b>0,43</b>
Puesto A	0,12	-0,1	0,24	-0,09	-0,09	-0,12
Puesto B	0,12	<b>0,36</b>	0,03	-0,15	-0,15	-0,2
Puesto C	0,18	-0,14	<b>0,35</b>	-0,12	-0,12	-0,17

Elaboración propia.

Tabla A2.5: Vinculación de puestos con el género y el nivel formativo: E-6.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jefe de exposición	-0,21	-0,21	-0,17	0,02	-0,08	0,19	-0,01	<b>0,51</b>
Director comercial	-0,2	-0,2	<b>0,53</b>	<b>0,61</b>	-0,18	-0,13	-0,21	-0,18
Administrativo logístico	-0,19	<b>-0,29</b>	-0,11	<b>-0,29</b>	<b>0,44</b>	0,09	<b>0,43</b>	-0,07
Puesto A	<b>0,33</b>	0,12	-0,07	-0,09	-0,09	-0,06	-0,1	-0,09
Puesto B	<b>0,53</b>	<b>0,25</b>	-0,12	-0,16	-0,15	-0,1	-0,17	-0,15
Puesto C	0,02	<b>0,64</b>	-0,11	-0,13	-0,12	-0,08	-0,14	-0,12

Elaboración propia.

Tabla A2.6: Vinculación de puestos con la edad y el nivel formativo: E-6.

	Jóvenes				Adultos				Mayores			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jefe de exp.	-0,13	-0,13	0	<b>0,35</b>	-0,11	0,03	0,03	0,19	-0,11	0	-0,18	0,1
Dir comercial	-0,13	-0,13	-0,14	0,04	-0,11	-0,13	0,21	0,21	-0,21	-0,14	0,21	<b>0,26</b>
Adm. logístico	0,23	-0,18	<b>0,29</b>	-0,18	0	-0,05	-0,05	-0,14	0,06	-0,08	0,18	-0,11
Puesto A	-0,06	<b>0,25</b>	-0,07	-0,06	-0,05	-0,06	-0,06	-0,08	<b>0,31</b>	-0,07	-0,08	-0,07
Puesto B	0,1	0,1	-0,11	-0,1	<b>0,36</b>	<b>0,29</b>	-0,1	-0,13	0,1	-0,11	-0,13	-0,12
Puesto C	-0,08	<b>0,36</b>	-0,1	-0,08	-0,07	-0,08	-0,08	-0,11	0,01	<b>0,5</b>	-0,11	-0,11

Elaboración propia.

Tabla A2.7: Vinculación entre categorías por género y edad: E-6.

		Hombres			Mujeres		
		Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Hombres	Jóvenes						
	Adultos		0,53				
	Mayores		0,76	0,48			
Mujeres	Jóvenes	0,13	0,18	-0,63			
	Adultos	0,4	-0,16	-0,63	0,93		
	Mayores	0,55	-0,33	-0,74	1	1	

Elaboración propia.

Tabla A2.8: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: E-6.

		Hombres				Mujeres			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Hombres	Primaria								
	Secundaria		0,79						
	FP		0,35	-0,32					
	Universitaria		-0,36	-0,36	0,65				
Mujeres	Primaria	0,15	-0,35	0,36	-0,13				
	Secundaria	0	-0,3	0,07	0,09	0,94			
	FP	0,21	-0,37	0,36	-0,11	0,87	1		
	Universitaria	-0,13	-0,35	-0,06	0,22	0,86	0,94	0,87	

Elaboración propia.

Tabla A2.9: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: E-6.

		Jóvenes				Adultos				Mayores			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jóvenes	Primaria												
	Secundaria	0,11											
	FP	0,71	-0,18										
	Universitaria	-0,17	-0,17	0,33									
Adultos	Primaria	0,96	0,32	0,56	-0,16								
	Secundaria	0,81	0,25	0,71	0,39	0,8							
	FP	0,39	-0,17	0,71	0,81	0,16	0,39						
	Universitaria	0,24	-0,19	0,68	0,89	0,32	0,46	1					
Mayores	Primaria	0,62	0,62	0,61	0,16	0,76	0,81	0,44	0,39				
	Secundaria	0,33	0,45	0,61	0,33	0,12	0,33	0,33	0,38	0,7			
	FP	0,57	-0,19	0,68	0,24	0,44	0,35	0,89	0,7	0,32	0,19		
	Universitaria	0,28	-0,18	0,64	0,86	0,09	0,4	0,98	0,95	0,38	0,33	0,77	

Elaboración propia.

Tabla A2.10: Vinculación de puestos y género: G-2

	Hombres	Mujeres
Dirección	0,06	-0,06
Gerentes	0,04	-0,04
Encargados	0,08	-0,08
Administración	<b>-0,27</b>	<b>0,27</b>
Recepción	-0,16	0,16
Resto de trabajadores	<b>0,41</b>	<b>-0,41</b>
Limpieza	<b>-0,27</b>	<b>0,27</b>
Cocina	-0,02	0,02
Camareros	0,21	-0,21

Elaboración propia.

Tabla A2.11: Vinculación de puestos y edad: G-2.

	Jóvenes	Adultos	Mayores
Dirección	-0,14	-0,14	<b>0,25</b>
Gerentes	-0,18	0,07	0,09
Encargados	-0,12	0,18	-0,05
Administración	-0,02	-0,22	0,22
Recepción	0,16	0,24	<b>-0,37</b>
Resto de trabajadores	0,03	-0,08	0,05
Limpieza	0,01	0	-0,01
Cocina	0,17	-0,21	0,04
Camareros	0,03	0,19	-0,2

Elaboración propia.

Tabla A2.12: Vinculación de puestos con el nivel formativo: G-2.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	<b>0,56</b>	<b>-0,36</b>	<b>-0,38</b>	0,09
Gerentes	<b>-0,38</b>	<b>-0,36</b>	-0,08	<b>0,75</b>
Encargados	<b>-0,38</b>	<b>-0,36</b>	<b>0,36</b>	<b>0,32</b>
Administración	<b>-0,38</b>	0,22	0,12	0,09
Recepción	<b>-0,38</b>	0,03	0,12	<b>0,25</b>
Resto de trabajadores	0,04	<b>0,34</b>	0,07	<b>-0,38</b>
Limpieza	<b>0,83</b>	<b>-0,36</b>	-0,16	<b>-0,38</b>
Cocina	<b>0,79</b>	-0,07	<b>-0,38</b>	<b>-0,38</b>
Camareros	0,09	<b>0,8</b>	<b>-0,38</b>	<b>-0,38</b>

Elaboración propia.

Tabla A2.13: Vinculación de puestos y género y edad: G-2.

	Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Dirección	-0,09	-0,1	0,24	-0,09	-0,09	0,06
Gerentes	-0,12	0,19	-0,02	-0,11	-0,11	0,13
Encargados	-0,02	0,1	0,03	-0,15	0,14	-0,09
Administración	-0,2	-0,21	0,03	0,18	-0,06	0,23
Recepción	0,09	-0,05	-0,22	0,12	<b>0,39</b>	-0,22
Resto de trabajadores	0,2	0,05	<b>0,29</b>	-0,17	-0,17	-0,23
Limpieza	-0,14	-0,02	-0,19	0,17	0,02	0,18
Cocina	0,18	-0,14	-0,04	0,04	-0,12	0,09
Camareros	0,12	<b>0,31</b>	-0,12	-0,09	-0,09	-0,12

Elaboración propia.

Tabla A2.14: Vinculación de puestos y género y nivel formativo: G-2.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	<b>0,33</b>	-0,09	-0,07	-0,09	-0,09	-0,06	-0,1	0,14
Gerentes	-0,12	-0,12	-0,1	<b>0,38</b>	-0,11	-0,08	0,03	0,06
Encargados	-0,16	-0,16	<b>0,36</b>	0,12	-0,15	-0,1	-0,04	0,14
Administración	-0,2	0,03	-0,16	-0,08	-0,18	0,21	0,23	0,18
Recepción	-0,17	-0,17	-0,13	0,22	-0,16	<b>0,27</b>	0,2	-0,02
Resto de trab.	0,2	<b>0,32</b>	0,3	-0,18	-0,17	-0,11	-0,19	-0,17
Limpieza	0	-0,14	-0,11	-0,14	<b>0,62</b>	-0,09	-0,02	-0,13
Cocina	0,18	0,02	-0,11	-0,13	<b>0,36</b>	-0,08	-0,14	-0,12
Camareros	0,12	<b>0,33</b>	-0,07	-0,09	-0,09	-0,06	-0,1	-0,09

Elaboración propia.

Tabla A2.15: Vinculación de puestos y edad y nivel formativo: G-2.

	Jóvenes				Adultos				Mayores			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	-0,06	-0,06	-0,07	-0,06	-0,05	-0,06	-0,06	-0,08	<b>0,31</b>	-0,07	-0,08	0,18
Gerentes	-0,08	-0,08	-0,09	-0,08	-0,07	-0,08	-0,08	<b>0,27</b>	-0,13	-0,09	0,08	<b>0,3</b>
Encargados	-0,1	-0,1	0,06	-0,1	-0,09	-0,1	0,1	<b>0,32</b>	-0,17	-0,11	0,17	0,04
Administración	-0,13	-0,13	0,16	0,04	-0,11	-0,13	-0,13	-0,04	-0,21	<b>0,46</b>	0,09	0,12
Recepción	-0,11	-0,11	0,05	<b>0,45</b>	-0,09	<b>0,27</b>	<b>0,27</b>	0	-0,18	-0,12	-0,14	-0,13
Resto de trab.	-0,11	<b>0,42</b>	-0,13	-0,11	-0,1	0,07	0,07	-0,15	0,17	-0,13	0,12	-0,14
Limpieza	0,12	-0,09	0,08	-0,09	<b>0,4</b>	-0,09	-0,09	-0,13	<b>0,26</b>	-0,1	-0,13	-0,11
Cocina	<b>0,58</b>	-0,08	-0,1	-0,08	-0,07	-0,08	-0,08	-0,11	0,16	0,1	-0,11	-0,11
Camareros	-0,06	0,25	-0,07	-0,06	<b>0,3</b>	<b>0,25</b>	-0,06	-0,08	-0,1	-0,07	-0,08	-0,07

Elaboración propia.

Tabla A2.16: Vinculación entre categorías por género y edad: G-2.

		Hombres			Mujeres		
		Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Hombres	Jóvenes						
	Adultos	0,86					
	Mayores	0,48	0,58				
Mujeres	Jóvenes	0,31	0,17	0,22			
	Adultos	0,52	0,65	0,22	1		
	Mayores	0	0,27	0,71	0,89	0,64	

Elaboración propia

Tabla A2.17: Vinculación entre categorías por género y nivel formativo: G-2.

		Hombres				Mujeres			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Hombres	Primaria								
	Secundaria	0,56							
	FP	0,41	0,27						
	Universitaria	-0,37	-0,15	0,1					
Mujeres	Primaria	0,47	-0,06	-0,05	-0,36				
	Secundaria	-0,3	0,11	-0,28	0,52	-0,29			
	FP	-0,24	0,03	-0,01	0,86	0,07	0,77		
	Universitaria	-0,13	0,02	0,13	1	-0,35	0,57	0,79	

Elaboración propia.

Tabla A2.18: Vinculación entre categorías por edad y nivel formativo: G-2.

		Jóvenes				Adultos				Mayores			
		Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Jóvenes	Primaria												
	Secundaria	-0,33											
	FP	0,02	-0,34										
	Universitaria	-0,33	-0,33	0,9									
Adultos	Primaria	0,36	0,14	0,29	-0,31								
	Secundaria	-0,33	0,85	0,19	0,66	-0,09							
	FP	-0,33	0,46	0,55	0,66	-0,31	0,85						
	Universitaria	-0,36	-0,36	0,86	0,55	-0,34	0,1	0,71					
Mayores	Primaria	0,79	0,39	0,06	-0,39	0,38	0,13	0,13	-0,45				
	Secundaria	0,37	-0,34	0,61	0,55	-0,32	-0,34	-0,34	0,31	-0,06			
	FP	-0,36	0,4	0,58	0,1	-0,34	0,1	0,4	0,89	0,06	0,45		
	Universitaria	-0,35	-0,35	0,52	0,14	-0,33	-0,35	0,14	1	-0,11	0,52	0,87	

Elaboración propia.

### ANEXO 3

Tabla A3.1: Vinculación entre puestos y género: G-5.

	Hombres	Mujeres
Dirección	-0,07	0,07
Administrativos	-0,16	0,16
Encar. de producción	0,16	-0,16
Oper. de producción	0,08	-0,08
Encar. de comercial	-0,09	0,09
Oper. comerciales	<b>0,34</b>	<b>-0,34</b>
Comerciales ventas	-0,16	0,16
Limpieza	-0,12	0,12

Elaboración propia.

Tabla A3.2: Vinculación entre puestos y edad: G-5.

	Jóvenes	Adultos	Mayores
Dirección	-0,21	0,22	-0,01
Administrativos	<b>0,36</b>	-0,16	-0,18
Encar. de producción	-0,05	-0,06	0,09
Oper. de producción	0,03	0,01	-0,04
Encar. de comercial	-0,14	0,02	0,1
Oper. comerciales	0,01	0,11	-0,11
Comerciales ventas	-0,15	-0,06	0,18
Limpieza	0,05	-0,09	0,04

Elaboración propia.

Tabla A3.3: Vinculación entre puestos y nivel formativo: G-5.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	-0,21	-0,18	-0,21	<b>0,58</b>
Administrativos	<b>-0,25</b>	-0,21	<b>0,28</b>	0,16
Encar. de producción	-0,18	-0,15	-0,04	<b>0,35</b>
Oper. de producción	<b>0,36</b>	0,22	-0,19	<b>-0,37</b>
Encar. de comercial	-0,14	-0,11	0,21	0,03
Oper. comerciales	0,01	<b>0,32</b>	-0,09	-0,21
Comerciales ventas	-0,15	0,13	0,18	-0,15
Limpieza	<b>0,41</b>	-0,17	-0,07	-0,2

Elaboración propia.

Tabla A3.4: Vinculación entre puestos y género y edad: G-5.

	Hombres			Mujeres		
	Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Dirección	-0,14	<b>0,26</b>	-0,19	-0,13	0,02	0,18
Administrativos	0,09	-0,18	-0,11	<b>0,39</b>	-0,02	-0,11
Encar. de producción	0,05	0,03	0,13	-0,11	-0,11	-0,02
Oper. de producción	0,16	-0,07	0,02	-0,12	0,09	-0,07
Encar. de comercial	-0,09	-0,1	0,06	-0,09	0,14	0,06
Oper. comerciales	0,14	<b>0,26</b>	0,05	-0,13	-0,13	-0,19
Comerciales ventas	-0,17	-0,18	0,11	-0,02	0,12	0,11
Limpieza	-0,13	0,01	-0,04	0,2	-0,12	0,09

Elaboración propia.

Tabla A3.5: Vinculación entre puestos y género y nivel formativo: G-5.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	-0,14	-0,14	-0,11	<b>0,29</b>	-0,13	-0,09	-0,15	<b>0,47</b>
Administrativos	-0,17	-0,17	0,18	-0,04	-0,16	-0,11	0,2	<b>0,25</b>
Encar. de producción	-0,12	-0,12	-0,1	<b>0,55</b>	-0,11	-0,08	0,03	-0,11
Oper. de producción	<b>0,26</b>	0,06	0,05	<b>-0,25</b>	0,2	<b>0,28</b>	-0,26	-0,23
Encar. de comercial	-0,09	-0,09	0,18	-0,09	-0,09	-0,06	0,11	0,14
Oper. comerciales	0,14	<b>0,43</b>	0,06	-0,14	-0,13	-0,09	-0,15	-0,13
Comerciales ventas	-0,17	0,09	-0,13	-0,04	-0,02	0,08	<b>0,32</b>	-0,16
Limpieza	0,18	-0,13	-0,11	-0,13	<b>0,36</b>	-0,08	0,01	-0,12

Elaboración propia.

Tabla A3.6: Vinculación entre puestos y edad y nivel formativo: G-5.

	Jóvenes				Adultos				Mayores			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Dirección	-0,09	-0,09	-0,1	-0,09	-0,08	-0,09	-0,09	<b>0,52</b>	-0,15	-0,1	-0,13	<b>0,4</b>
Administrativos	-0,11	-0,11	<b>0,38</b>	<b>0,45</b>	-0,09	-0,11	-0,11	0	-0,18	-0,12	0,14	-0,13
Encar. de producción	-0,08	-0,08	-0,09	0,16	-0,07	-0,08	-0,08	0,08	-0,13	-0,09	0,08	<b>0,3</b>
Oper. de producción	0,14	<b>0,28</b>	-0,18	-0,16	0,2	0,14	-0,01	-0,21	0,23	-0,05	-0,1	-0,2
Encar. de comercial	-0,06	-0,06	-0,07	-0,06	-0,05	-0,06	-0,06	0,16	-0,1	-0,07	<b>0,4</b>	-0,07
Oper. comerciales	0,12	0,12	-0,1	-0,09	-0,08	0,32	0,12	-0,13	-0,02	0,08	-0,13	-0,11
Comerciales ventas	-0,11	-0,11	0,05	-0,11	-0,09	-0,11	<b>0,27</b>	-0,14	-0,05	<b>0,38</b>	0	0,02

Elaboración propia.

Tabla A3.7: Vinculación entre puestos y género: E-5.

	Hombres	Mujeres
Gestión, dir.	0,01	-0,01
Mandos inter.	0,17	-0,17
H Trabaj. básicos	<b>0,41</b>	<b>-0,41</b>
M Trabaj. básicos	<b>-0,4</b>	<b>0,4</b>
Cont. Calid. Y Trasn.	<b>-0,3</b>	<b>0,3</b>

Elaboración propia.

Tabla A3.8: Vinculación entre puestos y edad: E-5.

	Jóvenes	Adultos	Mayores
Gestión, dir.	-0,38	1,35	-0,89
Mandos inter.	1,59	-0,43	-1,03
H Trabaj. básicos	-0,54	-0,65	1,08
M Trabaj. básicos	-0,14	-1,08	1,1
Cont. Calid. Y Trasn.	-0,99	0,6	0,34

Elaboración propia.

Tabla A3.9: Vinculación entre puestos y nivel formativo : E-5.

	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Gestión, dir.	<b>-0,37</b>	<b>-0,31</b>	<b>-0,35</b>	<b>1</b>
Mandos inter.	<b>-0,41</b>	0,24	<b>0,62</b>	<b>-0,41</b>
H Trabaj. básicos	<b>0,62</b>	-0,11	<b>-0,25</b>	<b>-0,26</b>
M Trabaj. básicos	<b>0,63</b>	-0,19	-0,22	-0,23
Cont. Calid. Y Trasn.	-0,23	<b>0,39</b>	0,11	-0,23

Elaboración propia.

Tabla A3.10: Vinculación entre puestos y género y edad: E-5.

	Hombres			Mujeres		
	Jóvenes	Adultos	Mayores	Jóvenes	Adultos	Mayores
Gestión, dir.	-0,04	0,13	-0,07	-0,02	0,09	-0,07
Mandos inter.	0,21	0,08	-0,04	0,05	-0,16	-0,12
H Trabaj. básicos	0,07	0,05	<b>0,39</b>	-0,17	-0,17	-0,23
M Trabaj. básicos	-0,16	-0,17	-0,2	0,14	0	<b>0,37</b>
Cont. Calid. Y Trasn.	-0,16	-0,17	-0,09	0	<b>0,28</b>	0,14

Elaboración propia.

Tabla A3.11: Vinculación entre puestos y género y nivel formativo: E-5.

	Hombres				Mujeres			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Gestión, dir.	-0,25	-0,25	-0,2	<b>0,67</b>	-0,23	-0,16	-0,26	<b>0,63</b>
Mandos inter.	<b>-0,28</b>	<b>0,4</b>	<b>0,48</b>	<b>-0,28</b>	<b>-0,26</b>	-0,18	<b>0,36</b>	<b>-0,26</b>
H Trabaj. básicos	<b>0,94</b>	-0,05	-0,14	-0,18	-0,17	-0,11	-0,19	-0,17
M Trabaj. básicos	-0,16	-0,16	-0,12	-0,16	<b>1</b>	-0,1	-0,17	-0,15
Cont. Calid. Y Trasn.	-0,16	-0,02	-0,12	-0,16	-0,15	<b>0,68</b>	<b>0,23</b>	-0,15

Elaboración propia.

Tabla A3.12: Vinculación entre puestos con edad y nivel formativo: E-5.

	Jóvenes				Adultos				Mayores			
	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria	Primaria	Secundaria	FP	Universitaria
Gestión, dir.	-0,16	-0,16	-0,18	<b>0,43</b>	-0,14	-0,16	-0,16	<b>0,58</b>	<b>-0,26</b>	-0,18	-0,21	<b>0,53</b>
Mandos inter.	-0,18	<b>0,38</b>	<b>0,3</b>	-0,18	-0,15	0,1	<b>0,24</b>	-0,24	-0,3	-0,07	<b>0,41</b>	-0,22
H Trabaj. básicos	0,24	-0,11	-0,13	-0,11	<b>0,31</b>	-0,11	-0,11	-0,15	0,41	0,03	-0,15	-0,14
M Trabaj. básicos	<b>0,29</b>	-0,1	-0,11	-0,1	0,14	-0,1	-0,1	-0,13	<b>0,49</b>	-0,11	-0,13	-0,12
Cont. Calid. Y Trasn.	-0,1	-0,1	0,06	-0,1	-0,09	<b>0,29</b>	0,1	-0,13	-0,17	<b>0,42</b>	0,02	-0,12

Elaboración propia.