

Capitales, estamentos y fetiches. Hacia una tipología de los dispositivos sociales

Capitals, Estates and Fetish. Towards a Typology of Social Mechanisms

Juan Ignacio Casti3n Maestro

Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

Este art3culo explora algunas implicaciones de los an3lisis de Marx sobre el capitalismo desde una perspectiva sociol3gica, dirigida a profundizar en la naturaleza y en la g3nesis de las relaciones sociales capitalistas. Contempla las formas mercanc3a, dinero y capital como unos particulares modelos de organizaci3n, o dispositivos sociales, mediante los que se conforman estas relaciones capitalistas. Presta asimismo una gran atenci3n a los procesos de investidura de propiedades sociales por medio de los cuales se fabrican estos dispositivos y subraya el papel que desempeña la actividad simb3lica en el seno de los mismos. Luego extiende este enfoque a otros tipos distintos de relaciones sociales. Estudia, primero, las basadas en la categorizaci3n social. En ellas son las propias personas las que son investidas de propiedades sociales en vez de serlo unas entidades externas a ellas. Se ocupa, despu3s, de las relaciones organizadas mediante objetos fetichizados, que, en ocasiones, funcionan como “pseudo-monedas”, como ocurre a menudo en las sociedades pre-capitalistas. Por 3ltimo, aborda el papel del “capital de prestigio” como dispositivo organizador de las relaciones clientelistas. Estos cuatro grandes dispositivos sociales pueden articularse entre s3 de maneras muy diversas, dando lugar a unas relaciones sociales concretas de gran complejidad.

PALABRAS CLAVE: Marx, capital, dinero, fetiches, estamentos, prestigio

ABSTRACT

This article explores some of the implications of Marx's analyses on capitalism from a sociological perspective which is aimed at delving into the nature and origins of capitalist social relations. It takes into account the concepts of commodity, money and capital as particular organisation models or social mechanisms that shape these capitalist relations. It focuses on the processes of assignment of social properties through which the aforementioned mechanisms are built up and it also highlights the role played by symbolic activity within them. This approach is then extended to other different types of social relations. First, it considers those based on social categorization, in which not the external entities are invested with social properties, but the individuals themselves. Relations organised by means of fetishized objects are further examined. These relations sometimes function as "pseudo-currency" as is so often the case in pre-capitalist societies. Finally, it tackles the role played by "prestige capital" as an organising device of clientelistic relations. These four large social mechanisms can be coordinated with each other in very different ways, thus giving rise to specific social relations of a great complexity.

KEY WORDS: Marx, capital, money, fetishes, strata, prestige

INTRODUCCIÓN. EL CAPITAL COMO VARIANTE DENTRO DE UN SISTEMA DE TRANSFORMACIONES

El modelo teórico elaborado por Marx en *El capital* (1867) y en otros escritos suyos se presta a lecturas muy diversas. Junto a aquellas de naturaleza más "económica", centradas en la dinámica interna del sistema capitalista y en sus posibles desarrollos futuros, también son muy habituales otras de carácter más "socio-histórico". Estas últimas buscan establecer las coincidencias y divergencias entre este particular sistema social y otros sistemas diferentes, así como determinar los procesos sociales responsables de su génesis histórica, pero también aquellos otros que hacen hoy posible su permanente reproducción en el tiempo. Estos enfoques se ocupan, por tanto, de un nivel de análisis anterior al "económico", desde el punto de vista lógico y cronológico. El planteamiento que vamos a desarrollar en este artículo se inscribe precisamente dentro de esta segunda línea de trabajo. Se desentiende, sin embargo, de cualquier investigación histórica concreta, para situarse en un plano de reflexión un tanto abstracto. Su objetivo consiste en desarrollar un análisis comparativo, todavía muy tentativo, entre las relaciones sociales capitalistas, es decir, las relaciones sociales

organizadas mediante el capital, en cuanto que “valor que se valoriza”, y otros tipos distintos de relaciones sociales, organizadas mediante otros procedimientos diferentes. El primero de ellos es la categorización social, es decir, la clasificación y jerarquización de las propias personas. El segundo, el recurso a una serie de objetos sagrados, fetichizados en el sentido marxiano, que operan de unos modos, hasta un cierto punto, parecidos a como lo hace el dinero en las relaciones mercantiles. Y el tercero, la conversión del prestigio personal en un factor susceptible de funcionar como una suerte de capital.

Nos interesa, en consecuencia, el estudio comparado de diversos tipos de relaciones sociales, organizadas y activadas en cada caso por unos particulares *dispositivos* o mecanismos sociales. La comparación entre estos diversos dispositivos nos ayudará a determinar algunos rasgos distintivos de cada uno de estos tipos de relación social. A partir de aquí, esbozaremos una primera tipología de relaciones y dispositivos sociales. Pero trataremos de imbuir a esta tipología de un carácter dinámico, convirtiéndola en una matriz de transformaciones, de tal modo que cada uno de estos tipos sea concebido como una particular combinación entre ciertos elementos susceptibles de articularse de un modo diferente, dando lugar entonces a otro tipo distinto de dispositivo y de relación. Una gran parte de estas relaciones sociales entrañan no solamente la cooperación entre diversas personas, sino también la dominación y la explotación de unas por parte de otras. De ahí que los distintos dispositivos de los que nos vamos a ocupar vayan a ser también, en parte, dispositivos de dominación y de explotación.

En el marco de este planteamiento general, el modelo elaborado por Marx acerca de las relaciones sociales capitalistas ha de entenderse precisamente como un tipo particular dentro de esta matriz de transformaciones más amplia. Dentro de la misma merece un lugar privilegiado. Así es en razón de la mayor elaboración teórica de la que ha sido objeto, pero también, como veremos, del hecho de constituir un desarrollo extremo de ciertos procesos presentes también en otros tipos de relaciones distintos. Gracias a estas dos virtudes puede ser tomado como una auténtica piedra de toque a efectos comparativos. Esta comparación va a permitirnos no sólo resaltar con mayor nitidez una serie de semejanzas y diferencias, sino también aplicar asimismo sobre estas otras realidades sociales una serie de marcos conceptuales forjados inicialmente para el análisis del capitalismo, pero que, tras las debidas readaptaciones, nos ayudarán a entenderlas mejor también a ellas.

Dado lo ambicioso de nuestros propósitos, no vamos a poder profundizar demasiado en ninguna cuestión en particular. Intentaremos presentar nuestra exposición bajo la forma de un desarrollo lógico-conceptual lo más riguroso posible, sin poder dedicar todo el espacio deseado a la discusión previa de sus diferentes pasos, a la confrontación entre estos esquemas teóricos y un mayor número de realidades concretas ni al diálogo crítico con otros planteamientos diferentes. De ahí que mucho de lo ahora adelantado se preste a ulteriores elaboraciones, que habrán de completarlo y, seguramente, matizarlo. No obstante no partimos de la nada. Vamos a servirnos de ciertos análisis realizados ya en trabajos anteriores (Castien 2001, 2003a, 2003b, 2004, 2007, 2009, 2011 y 2013) a los que ahora vamos a revisar, sistematizar y articular dentro de un marco analítico más comprehensivo. El lector interesado podrá encontrar en estos otros trabajos un desarrollo más en profundidad de algunas tesis aquí presentadas solamente de un modo esquemático.

Un desarrollo lógico-conceptual de este género nos exige comenzar formulando un conjunto de definiciones relativamente simples, para ir extrayendo después de ellas una serie de implicaciones cada vez más complejas. Iniciaremos nuestra andadura proponiendo una definición del concepto de dispositivo social, al que tanta relevancia concedemos, junto con la de otra serie de conceptos relacionados con el mismo. A continuación, iremos examinando distintos tipos de dispositivos sociales subyacentes a diferentes tipos de relaciones sociales y comparándolos entre sí, tomando como punto de partida el análisis de Marx sobre el sistema capitalista. El resultado de estas diversas comparaciones nos permitirá localizar varios criterios básicos con los que esbozar una primera matriz de transformaciones. Asimismo, exploraremos brevemente algunos de los modos en que estas distintas relaciones y dispositivos pueden articularse entre sí y las posibles implicaciones de todo ello con respecto a los modos en que habitualmente pensamos nuestra moderna sociedad capitalista, pero también otras diferentes.

DISPOSITIVOS, INSTITUCIONES, PROPIEDADES SOCIALES, ACTIVIDADES SIMBÓLICAS Y HERRAMIENTAS

Entenderemos por dispositivo social un mecanismo mediante el cual una determinada relación social es conformada en varios de sus aspectos fundamentales, activada, o puesta en marcha, y regulada en su funcionamiento. Un mecanismo semejante no posee una existencia ocasional. Se construye y se aplica de manera recurrente en una multitud de relaciones sociales concretas, a

lo largo de un período de tiempo relativamente largo. Está, así, reproduciéndose de manera permanente. Tampoco tiene una naturaleza casual. Su existencia y su funcionamiento resultan posibles en virtud de su inserción dentro un sistema más amplio y, en concreto, de su frecuente articulación con otros dispositivos distintos incluidos dentro de este mismo sistema. De este modo, el dispositivo social contribuye a la conformación de las relaciones sociales a las que vertebra en parte, pero es también, a su vez, conformado por ellas. En suma, no sólo contribuye a la reproducción de estas relaciones sociales, sino que la reproducción de las mismas contribuye asimismo a su propia reproducción.

Pero ¿cómo opera un dispositivo social? Un dispositivo social constituye un mecanismo *orientador* del comportamiento de las personas inmersas en unas determinadas relaciones sociales. Les suministra, de manera más directa o más indirecta, un conjunto de orientaciones acerca de cómo deben conducirse las unas con respecto a las otras. Estas orientaciones pueden ser en sí enormemente variadas. Pueden consistir en reglas morales y en definiciones más o menos explícitas de la situación, de las personas implicadas en ella y de sus acciones, de donde pueden derivarse indicaciones acerca de cómo conviene actuar dadas las circunstancias. Establecen entonces cómo son, o cómo deberían ser, las personas, las cosas, las acciones y las relaciones, y cómo debe procederse en consecuencia. Más en concreto, podemos definir el dispositivo como un *modelo* o “forma”, en la terminología de Marx, mediante el cual se organizan las actividades de las personas insertas en una determinada relación, contribuyendo, por ello mismo, a conformar tales relaciones. De este modo, podemos considerar la “forma mercancía” como un modelo, asumido por las personas concernidas, que las orienta acerca de cómo han de considerar ciertos productos de la actividad humana y cómo han de conducirse con respecto a ellos y a quienes los ofrecen o los demandan. De igual manera, un sistema de categorización social constituye otro modelo distinto, mediante el que se clasifica y valora a un conjunto de personas y se establecen los comportamientos más adecuados según el caso (Castien 2003a: 62-72).

Un dispositivo social no es entonces un sistema, ni una institución, sino algo mucho más simple. Constituye el número mínimo de elementos articulados entre sí para posibilitar la existencia y el funcionamiento de una relación concebida igualmente del modo más sencillo posible. De este modo, la forma mercancía es el dispositivo que hace posible la relación mercantil entendida del modo más elemental. A partir suyo, se desarrollan luego otros dispositivos sociales más complejos, como el dinero, primero, y el capital, después, los cuales posibilitan la existencia de las relaciones capitalistas propiamente dichas. Es la

articulación entre distintas relaciones sociales de uno o más tipos, organizadas mediante los pertinentes dispositivos, la que da lugar a los sistemas y las instituciones.

Ahora que empezamos a entender qué es, y qué no es, un dispositivo social, podemos preguntarnos también cómo está constituido. En este punto Marx nos proporciona también un concepto clave. Se trata del de *propiedad social*. La propiedad social es algo distinto de la propiedad material. Es algo que se le añade a una entidad, sea una persona, un objeto o cualquier otra cosa, por el hecho de insertarse dentro de una relación social de un determinado tipo. Es lo que ocurre con la condición de aristócrata o de siervo, pero también con la posesión de un precio de mercado por parte de un determinado producto de la actividad humana (Cohen 1986: 97-126). Pero una propiedad social no es sólo una cualidad de lo que algo es investido a través de una serie de procesos sociales. Es también una cualidad activa. Aquello que la recibe adquiere la capacidad para influir, a su vez, sobre ese medio social de la cual lo ha recibido.

Los procesos de investidura social funcionan en dos niveles. En uno, más general, suponen la fabricación de dispositivos sociales. Así, la mercantilización supone la creación de la forma mercancía, la “dinerarización”, la de la forma dinero, la capitalización, la de la forma capital. De igual manera, mediante un proceso como el de la categorización social se construye un sistema de categorías sociales al que se vinculan todo un conjunto de orientaciones acerca de cómo comportarse. En cambio, en un nivel ya más concreto, esta investidura de propiedades sociales puede entenderse como el proceso mediante el cual una determinada entidad- objeto, persona o símbolo – es subsumida dentro de un determinado dispositivo social, es decir, pasa a quedar organizada mediante el mismo. Así, en esta segunda acepción, la mercantilización habría de entenderse como la conversión de un determinado producto de la actividad humana en mercancía, es decir, en una entidad organizada por la forma mercancía. Se trataría de la aplicación de un modelo ya conformado previamente sobre una nueva realidad.

Cada uno de estos dos niveles del proceso de investidura de propiedades sociales plantea sus propios conjuntos de problemas. En el caso del primero, tenemos el del proceso de génesis histórica de cada uno de estos dispositivos, algo precisamente muy estudiado por el propio Marx (1975: 891-954) en relación con los dispositivos constitutivos del capitalismo. En lo que respecta al segundo nivel, esta misma investigación sobre la génesis histórica resulta pertinente, por ejemplo, para dilucidar bajo qué condiciones ciertas actividades pueden quedar o

no mercantilizadas. Pero en los dos casos, también se abren otras problemáticas. La primera de ellas estriba en el peso relativo de la acción consciente de ciertos individuos en la constitución o aplicación de estos dispositivos sociales, frente a la alternativa, para ambos casos, de un proceder más automatizado, en la línea del habitus de Bourdieu (1991). En segundo lugar, se hace preciso sopesar también en qué medida los individuos que se rigen por un determinado modelo, o dispositivo, lo conciben todos de la misma manera, o, por el contrario, una parte de ellos se limita a tomar en cuenta algunas de las orientaciones que se desprenden del mismo, sin entenderlo, ni asumirlo en su totalidad. De ser así, el dispositivo operaría únicamente a través de un entrelazamiento no planificado entre una multitud de acciones individuales parciales. Estaríamos entonces ante una modalidad específica de la vieja disyuntiva entre “ingeniería social” y espontaneidad”. En este último caso, el dispositivo resultante, modelizado por el observador externo, no tendrá por qué coincidir plenamente con ninguno de los modelos usados por las personas implicadas. La tercera y última gran problemática atañe a las transformaciones que puede sufrir el modelo a lo largo del tiempo, sobre todo cuando va siendo aplicado a nuevas realidades. Con respecto a esta cuestión, podría resultar pertinente desarrollar una versión más social de la dialéctica entre la asimilación de nuevas realidades a un esquema previo y la acomodación de este esquema a tales realidades estudiada por Piaget (1964).

En cuanto que sistemas de orientaciones, los dispositivos sociales se inscriben en el plano de la actividad simbólica humana. Entendemos esta actividad simbólica como aquella mediante la que se construyen y atribuyen distintas significaciones. Por medio suyo, al mundo real y material se le añade otro simbólico e imaginario. Los dispositivos sociales, en cuanto que modelos o formas que organizan la actividad, pueden entenderse, por todo ello, como sistemas muy complejos de significaciones articuladas entre sí. Por ello mismo, la construcción de un dispositivo social requiere de una intensa actividad significante. Optamos por el término significación, en oposición al más habitual de significado, para subrayar el carácter social de estas actividades, su naturaleza de resultado de la actividad conjunta de muchos individuos a lo largo del tiempo (Leontiev 1983: 146-147).

Resulta obvio que nuestro análisis otorga una notable relevancia a la actividad simbólica dentro de la vida social en su conjunto, en oposición a cualquier materialismo estrecho (Castien 2003b: 41). Pero el reconocimiento de esta importancia no tiene por qué impulsar ninguna deriva idealista. Las razones son varias, en primer lugar, un determinado dispositivo sólo puede ser construido y

aplicado, si el desarrollo alcanzado previamente por las fuerzas productivas proporciona las condiciones materiales, pero también cognitivas apropiadas para ello. El capitalismo, como es sabido, sólo puede existir cuando existe un mínimo desarrollo tecnológico. Tampoco es concebible imaginar una economía capitalista avanzada en ausencia de complejos sistemas matemáticos, con todo el desarrollo del pensamiento abstracto que ello requiere y todo el conjunto de instituciones educativas requeridas para hacerlo posible. En segundo lugar, la gente no suele limitarse a aplicar de manera mecánica las orientaciones recibidas de ningún dispositivo. Las readapta, si puede, a lo que ella percibe como sus propios intereses, condicionados por unas circunstancias vitales muy complejas, que no pueden entenderse como simples derivados de la acción de dispositivo social alguno, sino como el fruto del entrelazamiento entre las actividades de diversos sujetos, todos los cuales también llevan a cabo una readaptación de las orientaciones derivadas de determinados dispositivos. El dispositivo opera, así, siempre en el seno de unas relaciones sociales más amplias que aquellas a las cuales es capaz de organizar más directamente.

Definidos del modo en que lo hemos hecho aquí, los dispositivos sociales guardan una estrecha semejanza con otros dos conceptos centrales en la tradición marxista. El primero es el de herramienta material, desarrollado por el propio Marx y central no sólo en sus análisis más “económicos”, sino también en aquellos otros más “antropológicos” (Marx 1969). La herramienta material es construida por los seres humanos, con el fin de potenciar su capacidad para actuar sobre el medio. Constituye una objetivación de la actividad humana, es decir, un producto de la misma no sólo dotado de una existencia propia e independiente con respecto a sus creadores, sino también poseedor de una autonomía que impide su plena manipulación a voluntad y que fuerza, por el contrario, al sujeto que se sirve de ella a amoldarse a sus propias características. De ahí entonces que el aprendizaje de su empleo, su apropiación, haya de entrañar también diversos cambios en el propio sujeto. La tendencia histórica general ha estribado en la construcción de herramientas progresivamente más complejas y autónomas (Marx 1975: 409-612), lo cual ha conllevado una compleja dialéctica entre el desarrollo de las capacidades individuales y su atrofia, entre la emancipación humana y la alienación.

El segundo concepto que nos interesa aquí es el de herramienta intelectual, introducido por Vygotski (1995) (Leontiev 1983: 63-85) y su escuela. La herramienta intelectual consiste en una construcción humana, material y/o simbólica, según el caso, mediante la cual se potencian las capacidades psíquicas del sujeto. Abarca desde el lenguaje verbal hasta un ordenador. Naturalmente, de

manera indirecta, también repercute en la conformación del medio material, en la medida en que lo hace sobre los sujetos que actúan sobre él. Pero, al contrario de lo que ocurre con la herramienta material, aquí prima la transformación del sujeto sobre la del medio. Al igual que esta última, tiende a hacerse cada vez más compleja, a autonomizarse con respecto a sus creadores y a convertirse también en el eje de una nueva vertiente de la dialéctica histórica entre emancipación y alienación.

El dispositivo social puede ser considerado también como una herramienta, en el sentido de una construcción humana que potencia las capacidades de actuación de las personas. Pero esta peculiar herramienta opera de manera prioritaria en el plano de las relaciones sociales. Es un instrumento para la organización de la cooperación humana. Al hacerlo, repercute también, aunque más indirectamente, sobre el medio material y sobre las capacidades psíquicas individuales. Y, por supuesto, su aportación al desarrollo humano se ve frecuentemente contrarrestada por su funcionamiento como una “segunda naturaleza”, aparentemente imposible de trascender.

Podemos sistematizar lo anterior en el siguiente cuadro:

| Tipo de Herramienta / Objeto sobre el que se actúa | Herramienta material | Herramienta intelectual | Herramienta social (dispositivo) |
|---|-----------------------------|--------------------------------|---|
| Medio material | Directamente | Indirectamente | Indirectamente |
| Capacidades psíquicas del sujeto | Indirectamente | Directamente | Indirectamente |
| Medio social | Indirectamente | Indirectamente | Directamente |

Figura 1.

MERCANCÍA, DINERO Y CAPITAL COMO DISPOSITIVOS SOCIALES

Una vez introducidos nuestros principales conceptos, vamos a ir aplicándolos sobre distintos campos, tal y como anunciamos en la introducción. Nuestro primer campo de pruebas va a ser el modelo elaborado por Marx, especialmente

en los primeros capítulos de *El capital*. Como este modelo teórico es muy conocido, vamos a pasar directamente a aquellos aspectos del mismo que nos parecen pertinentes en relación con nuestros particulares objetivos.

El modelo que va construyendo Marx, partiendo de la relación mercantil elemental, puede entenderse como una sucesión de dispositivos sociales cada vez más complejos, cada uno de los cuales integra al anterior, dentro de una estructura más comprensiva, en donde puede además desarrollar en mayor medida sus propias potencialidades. Podemos, así, postular la existencia de tres grandes formas, o dispositivos, la forma mercancía, la forma dinero y la forma capital. La aparición de esta última y su conversión en un dispositivo organizativo central implican el surgimiento del sistema capitalista. La constitución de cada una de estas formas requiere en cada caso de la investidura de las pertinentes propiedades sociales.

La propiedad fundamental de la mercancía es su intercambiabilidad en unas determinadas proporciones. Por supuesto, la forma mercancía no puede existir plenamente más que cuando el intercambio mercantil se ha desarrollado lo suficiente como para abarcar a un gran número de productos de la actividad humana y organizar, en consecuencia, una porción substancial de la satisfacción de las distintas necesidades del ser humano. Sólo entonces puede desarrollarse una específica racionalidad mercantil, en donde lo buscado a través de los distintos intercambios efectuados sea hacerse con la mejor provisión posible de mercancías con las que satisfacer diversas necesidades, e invirtiendo en ello el menor esfuerzo posible. Este objetivo se ve promovido en detrimento de otros distintos, como el de ganarse aliados duraderos a los que poder recurrir luego en situaciones de necesidad. Éste es precisamente, en cambio, el propósito prioritario en esos intercambios más restringidos y ritualizados tan característicos de las sociedades pre-capitalistas. La racionalidad imperante en ellos tiene un carácter más “político”, dirigido al establecimiento de vínculos sociales a largo plazo o a la demostración pública de la propia magnificencia y generosidad, lo que entraña una palpable despreocupación, aunque no necesariamente una completa anulación, por la búsqueda de la combinación más satisfactoria posible entre necesidades satisfechas y esfuerzos ahorrados (Bourdieu 1991: 211-225; Malinowski 1986; Mauss 2002; Peters 2007; Sahlins 1983: 190-202 y 297-337; Tapper 1997).

De este modo, el desarrollo de la racionalidad mercantil implica un progresivo desarraigo de la propia entidad mercantilizada. Importa cada vez más en sí misma, por su valor de uso, y menos por su vinculación con quienes la han

producido o la han adquirido en un momento dado. Su propiedad social de operar como instrumento mediador en el marco de unas complejas y densas relaciones sociales se va desvaneciendo. Interesa cada vez más en exclusiva la capacidad para adquirir o proporcionar una determinada mercancía en las condiciones más favorables para uno mismo. Con ello, la interacción social se ve radicalmente empobrecida. Puede también, con frecuencia, volverse efímera, salvo en el supuesto eventual de que cada una de las partes considere que pueden resultarle provechosos futuros intercambios mercantiles. Toda esta indiferencia de la racionalidad mercantil hacia la complejidad de las relaciones humanas y de las significaciones y emociones ligadas a las mismas nos ayuda a entender mejor el rechazo que tan a menudo suscita la mercantilización de ciertas esferas de la existencia humana, como el arte, la religión, la sexualidad o la reproducción. Pero no debemos olvidar que semejante empobrecimiento del campo cubierto por esta racionalidad mercantil permite, sin embargo, un manejo mucho más eficiente de las variables utilizadas, lo cual favorece un incremento tendencial de la productividad. El intercambio mercantil ha sido históricamente uno de los grandes promotores de la racionalización de la actividad productiva, con todos sus costes y beneficios. En este punto, los enfoques de Marx y Weber muestran profundas coincidencias (Lukács 1985: II: 7-36). Preservar los logros alcanzados, recuperando al mismo tiempo los parámetros ahora desatendidos, exigiría la subsunción de este cálculo mercantil dentro de otro más social (Bettelheim 1975).

Estas relaciones sociales centradas en la mercancía son también unas relaciones mediadas por ella. No ocurre únicamente que el afán por adquirirla active la relación en sí, sino que asimismo ésta sólo puede tener lugar a través suyo. De este modo, a la propiedad social fundamental de la intercambiabilidad proporcional se le añade ahora esta capacidad mediadora (Rubin 1974: 69-92). Este hecho refuerza la tendencia a concebirla como valiosa en sí misma y no por ser el producto del trabajo humano. Se ve entonces fetichizada. Se le atribuye un poder que no posee de por sí.

Naturalmente, un intercambio mercantil generalizado requiere que una o varias mercancías sean dotadas de la propiedad social de su intercambiabilidad general por cualquier otra. Junto a esta función de mediador general, como medio de pago, pasará también a desempeñar la de unidad de cuenta, con la que medir el coeficiente de intercambiabilidad relativa, o precio, de cualquier otra mercancía, así como de medio de atesoramiento, de almacenamiento de una magnitud determinada de esta capacidad de intercambiabilidad, a fin de poder quizá utilizarla más adelante. Surge entonces la forma dinero (Marx 1975: 115-178).

El dinero es para Marx el equivalente general de valor. No es sólo intercambiable por cualquier otra mercancía, sino que además, de acuerdo a su teoría del valor-trabajo, por medio suyo se expresa el valor de tales mercancías, es decir, la magnitud de trabajo abstracto socialmente necesario requerido para su producción. Independientemente de que se acepte o no esta teoría, parece innegable que gracias al dinero la propiedad social de la intercambiabilidad de las mercancías resulta potenciada en grado sumo. Así, la forma dinero coadyuva a un desarrollo más pleno de la forma mercancía. La resultante equiparación entre entidades en sí diferentes resalta su común condición de productos del trabajo socializado. Surge así el trabajo abstracto, no como mera abstracción teórica, sino como realidad social, que sólo cobra sentido bajo estas concretas condiciones sociales (Rubin 1974: 172-212). Pero lo mismo puede decirse también del trabajo concreto, de aquel que crea valores de uso particulares. Como ya hemos apuntado, sólo en un sistema de mercado desarrollado, puede desenvolverse con plenitud la racionalidad mercantil. Sólo entonces la actividad productiva humana puede ir sometiéndose de manera progresiva a un imperativo productivista, de reducción de costes y, ante todo, de ahorro de tiempo, desprendiéndose de otros objetivos como el placer en la ejecución o la recreación de algún arquetipo mítico (Eliade 2004). El trabajo entendido estrictamente en este sentido es fruto de la generalización del intercambio mercantil.

El resultado final de todo este proceso consiste en una doble faz de todo trabajo, como trabajo concreto y abstracto, de toda mercancía, como portadora de un valor de uso y de un valor, que se expresa como valor de cambio en la esfera mercantil, y del proceso productivo en su conjunto, como proceso de generación a un mismo tiempo de valores de uso y de valor (Marx 1975: 215-240). Todo ello supone también el desarrollo, bajo una modalidad particular, de ese proceso general, ya mencionado en el apartado anterior, de construcción de un plano simbólico diferenciado del material, pero entrelazado con él. Este plano simbólico expresa ciertos procesos materiales bajo unas formas específicas, dotadas de una autonomía parcial con respecto a los mismos.

Se hace preciso ahora examinar con más detenimiento la naturaleza del dinero. El dinero no es en sí un objeto material. La moneda es sólo un soporte del mismo, en sí prescindible, como lo demuestra la progresiva desmaterialización sufrida por este dispositivo social. Éste se ha ido disociando de los metales preciosos y, por lo tanto, también de los factores que influían sobre el precio de los mismos, empezando por el variable tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción. La diferencia con lo que ocurría en tiempos de Marx resulta patente. El dinero se va mostrando entonces más claramente como una unidad

de cuenta, dentro de un particular sistema de medición. Este sistema de medición es en sí la forma dinero, que puede presentar luego tantas modalidades como divisas existen.

En cuanto que organizador de las relaciones mercantiles, el dinero, como cualquier otro dispositivo, posee un poder social. Este poder social es real. No es una mera ilusión. La ilusión, como en todo fetichismo, estriba únicamente en la creencia de que le es intrínseco, en vez de ser el resultado de su inserción dentro de unas particulares relaciones sociales. El proceso de fetichización presenta una gran relevancia dentro del proceso más general de generación de las ideologías. Viene a suponer una especie de nivel primigenio dentro del mismo. Se muestra de manera patente como un efecto estructural de la propia dinámica del sistema (Eagleton 1997: 94-104; Lukács 1985). Como tal promueve una particular visión de la realidad y un determinado estilo de pensamiento, que puede luego servir de base para construcciones ideológicas más elaboradas, aplicadas sobre cuestiones muy diferentes, en donde ya intervienen los intereses y estilos de vida de los distintos grupos sociales, la acción de las organizaciones políticas y sociales y la sofisticación intelectual propia de los ideólogos.

El tercer gran dispositivo social del sistema mercantil es, por supuesto, la forma capital. Siguiendo a Marx, podemos definirlo como un valor utilizado para recabar todavía más valor. Dejando aparte los fenómenos de especulación, que se aprovechan de la escasez de ciertos productos en ciertos lugares y momentos, además de fomentarla, a fin de elevar sus precios, el valor invertido se incrementa gracias al alquiler de fuerza de trabajo y su empleo en la producción de nuevas mercancías. La operación tendrá éxito en la medida en que la magnitud de valor contenido en estas nuevas mercancías resulte superior a la invertida en la adquisición de los distintos medios de producción y de la fuerza de trabajo alquilada, hallándose el valor de esta última determinado por la magnitud de valor requerida para su reproducción, bajo unas determinadas condiciones sociales y de acuerdo a unos criterios también socialmente determinados acerca de los niveles de vida considerados aceptables. Tras ello, debe lograrse la venta de estas mercancías a un precio que permita realizar este valor. Este valor que opera como capital puede encontrarse objetivado en el dinero, en la mercancía aún por vender, en los medios de producción, como capital constante, y en la fuerza de trabajo alquilada, como capital variable.

Los poseedores de la fuerza de trabajo se avienen a alquilarla a un capitalista y a entablar unas relaciones, casi siempre, de dominación y explotación, debido a su carencia de los medios necesarios para producir y realizar este valor por sí

mismos. Generalmente, carecen de los medios de producción requeridos. Así tiende a ser, sobre todo, cuando la complejidad del proceso productivo eleva el coste de los mismos. Pero puede ocurrir también que el productor tenga que prestarse a ser un asalariado de aquel que controla las redes de comercialización, quien puede no sólo volverse imprescindible para distribuir de un modo rentable los productos de su trabajo, sino también como mediador remunerado entre trabajador y empleador, como ocurre con la fórmula de las agencias de contratación, tan extendidas hoy en tanto sectores. Incluso, pueden darse formas más complejas. Puede que el capitalista sea también un productor directo, sin cuyo concurso no pueda generarse el producto comercializado, como ocurre en el caso de los profesionales liberales o de un artista musical que contrata un equipo de asalariados. Igualmente, es posible que un productor directo cuyos productos sean especialmente valorados, aún siendo un asalariado en sí, sea capaz de detraer en su provecho, a través de un salario extraordinariamente alto, una parte del plusvalor generado por sus compañeros. Su posición de poseedor monopolista de una fuerza de trabajo especialmente demandada, incluso aunque no cueste tanto reproducirla, le permitirá capturar una parte del plusvalor de la empresa en forma de renta monopolista. En todos estos casos tiene lugar un proceso de capitalización, es decir la conversión de una determinada entidad en capital, es decir, en una suma de valor con la cual activar y organizar un proceso productivo encaminado a incrementarla (Castien 2013: 506-513).

CATEGORÍAS SOCIALES Y ESTAMENTALIZACIÓN

El segundo gran procedimiento de fabricación de dispositivos sociales del que vamos a ocuparnos aquí es la categorización social. Consiste en la construcción de sistemas de categorías sociales, a las que se vinculan una serie de rasgos físicos y psíquicos, así como una serie de orientaciones acerca de cómo comportarse con relación a cada uno, en función de la específica categoría social a la que haya quedado adscrito (Castien 2003: 62-72; Tajfel 1984). Podemos denominar a estas complejas cadenas de correspondencias entre categorías sociales, presuntos rasgos físicos y psíquicos y orientaciones conductuales *entramados* para la categorización social o, simplemente, entramados. Entre ellos podemos señalar los basados en el género, la etnia, la confesión religiosa etc.

Un entramado de este género es un dispositivo organizador de unas determinadas relaciones sociales. En este aspecto es el equivalente de las formas mercancía, dinero y capital. No debe entenderse como una construcción totalmente rígida, sino como susceptible de ser modificada por la acción de los

individuos y colectivos afectados por ella, en función de los intereses de los mismos. Existe a este respecto una larga tradición de investigaciones acerca de las estrategias de manipulación de los marcadores externos que sirven de guía para la categorización de los individuos, así como sobre las luchas por definir los principios de categorización social utilizados (Bourdieu 1988 y 1991; Goffman 1993). Estas operaciones pueden considerarse homólogas de aquellas otras mediante las cuales, también en el curso a menudo de una ardua lucha social, se establece el carácter mercantil o no de alguna actividad, la cotización de una determinada moneda o las escalas salariales en un sector productivo cualquiera. Denominaremos *estamentos* a aquellas categorías sociales que presentan una especial rigidez, en el sentido de que al individuo integrado en ellas le resulte más difícil desplazarse de la una a la otra y se le fuerce intensamente a actuar de acuerdo a las orientaciones conductuales a ellas asociadas. Asimismo, es también muy probable que las orientaciones establecidas en el nivel más general experimenten diversos reajustes para adaptarlas a las situaciones concretas y a los intereses ligados a las mismas, incluso aunque los mismos supongan una violación de las reglas oficiales. Ejemplos de ello pueden encontrarse en un sistema en principio tan rígido como el de las castas y subcastas en la India tradicional (Cox 2016: 7-14).

La segunda gran diferencia en el funcionamiento entre ambos tipos de dispositivos sociales estriba en el carácter mucho más cualitativo de las distinciones establecidas mediante la categorización social. Habíamos señalado más arriba el papel del dinero como mecanismo reductor de las diferencias cualitativas entre distintos valores de uso concretos, y distintos trabajos concretos, a otras de índole meramente cuantitativa. Eso no ocurre aquí. Pasar de una categoría social a otra implica un salto cualitativo. Así ocurre, incluso, aunque luego algunas de las cualidades que se atribuyen a las personas, en función de su adscripción previa a una determinada categoría social, puedan poseer un carácter jerarquizado, si bien no mensurable numéricamente. Puede postularse, de este modo, que si alguien es un A, habrá de ser más honrado que si es un B. Pero esta honradez no suele medirse numéricamente. Y los cambios en la misma no suelen suponer un cambio en la adscripción a una u otra categoría social, dado que esta adscripción se basa en un conjunto de criterios más amplio y complejo. Un B honrado encontrará seguramente dificultades para que se le reconozca esta honradez. Pero aunque lo logre, no es probable que solamente por ello se le pase a considerar un A.

Podemos resumir estas diferencias entre ambos dispositivos sociales en el siguiente cuadro:

| Dispositivo social / Características fundamentales | Dinero y capital | Entramados para la categorización social |
|---|--|---|
| Entidad investida de propiedades sociales | Entidad externa a las personas | Personas |
| Tipo de investidura | Establecimiento de diferencias cuantitativas entre objetos concretos | Establecimiento de diferencias cualitativas entre objetos concretos |

Figura 2.

También en el caso de la categorización social podemos hablar de fetichismo. Este fenómeno tendrá lugar cuando las cualidades y comportamientos atribuidos a los miembros de una determinada categoría social sean considerados propiedades intrínsecas de los mismos y no el resultado de un complejo proceso social. Así será, desde luego, cuando tales atribuciones tengan un carácter pre-judicioso. Pero, incluso aunque tengan una base real, pueden luego explicarse de un modo esencialista o tomando en cuenta una serie de condiciones objetivas. No es lo mismo, tras constatar entre los A una elevada tasa de delincuencia, explicarla por su situación socialmente marginada, que por sus inclinaciones innatas hacia el crimen. Al igual que sucede con los fetichismos propios del sistema mercantil y capitalista, la fetichización supone aquí también un oscurecimiento de los procesos sociales reales.

Los entramados para la categorización social pueden operar en ámbitos sociales muy diferentes y organizar parcelas más o menos extensas de la existencia humana. En ocasiones pueden organizar la actividad productiva y la distribución de lo producido, estableciendo distintas posiciones en el seno de unas relaciones de dominación y explotación. Cuando éste sea el caso, las categorías sociales concernidas podrán ser consideradas como clases sociales, es decir, como colectividades definidas por su relación con las fuerzas productivas. Esta eventualidad parece más probable tratándose de estamentos. Podremos hablar entonces de clases estamentales, es decir, de clases sociales definidas mediante un

proceso de estamentalización, en contraste con las clases definidas por su posición con respecto al capital, propias del sistema capitalista (Castien 2007).

En general, las relaciones de producción pre-capitalistas y pre-mercantiles parecen estar organizadas, en gran medida, mediante dispositivos de este tipo. Como consecuencia de ello, la actividad productiva, al igual que otras actividades, muestra una notable rigidez. Tiende a estar reguladas mediante orientaciones conductuales ligadas a los distintos estamentos implicados, es decir, mediante lo que suele conocerse como la “costumbre”. La resistencia a los procesos de racionalización resulta clara, en contraste con lo que ocurre con las relaciones sociales mercantiles y capitalistas. Esta rigidez puede resultar tanto mayor si el entramado en cuestión se encuentra además inmerso dentro de un sistema ideológico de alcance global, como, por ejemplo, una cosmología religiosa.

Otro hecho que debe destacarse estriba en que la relación entre el interés individual, sobre todo el más inmediato, y el comportamiento prescrito por el entramado para la categorización social resulta más compleja en estos casos que cuando imperan las formas mercancía, dinero y capital. Cuando sucede esto último, guiado por su propio interés, definido en términos de acumulación de valores de uso y, en ciertos casos, de valor, al servicio, casi siempre, de lo primero, el sujeto, en razón de sus posibilidades individuales para lograr tales acumulaciones, se ve compelido a entablar distintas relaciones, incluidas con frecuencia aquellas en las que acaba siendo dominado y explotado. La única coerción que sufre es la ejercida por la estructura económica. En cambio, cuando impera este otro dispositivo social, es más fácil que la costumbre le prescriba o le prohíba ciertos comportamientos, independientemente de sus propias aspiraciones personales. En tal caso, quizá tenga que someter sus propios intereses a estos mandatos. Para que así lo haga, puede ser precisa la aplicación de una “coerción extraeconómica”, mediante la violencia o mediante algún tipo de convencimiento ideológico. Esta coerción y el bloqueo en el desarrollo de las potencialidades humanas que supone nos permiten hablar también de una alienación. En la medida en que además el entramado alienante se encuentra encuadrado, a menudo, dentro de un sistema cosmológico, resulta correcta la contraposición que realiza Samir Amin (1979) entre esa alienación *metafísica* y la alienación mercantil propia del capitalismo.

Todas estas situaciones deben distinguirse claramente de aquellas otras en los que estos entramados influyen “desde el exterior” sobre las relaciones mercantiles y capitalistas. En estos casos, podemos hablar de una articulación entre dispositivos

de diferente naturaleza, en donde el capital ocupa una posición central. Estas articulaciones son de muy diversa índole. Puede que se tienda a considerar que los trabajadores adscritos a una determinada categoría social no se merecen un estándar de vida tan alto como otros, lo que puede rebajar el valor otorgado a su fuerza de trabajo. También es frecuente que se les excluya de ciertos nichos económicos. En todos estos casos, a la coerción estrictamente económica, propia del sistema mercantil y capitalista, se añade otra extra-económica, externa al mismo. Esta segmentación del mercado de trabajo resultará luego funcional o no para el desarrollo capitalista, dependiendo de una combinación de factores muy complejos, o serlo, al menos, para los intereses de ciertos capitalistas.

Una tercera articulación entre la categorización social y la mercantilización se establece por el lado del consumo, en vez del de la oferta de fuerza de trabajo. En este caso, el consumo de determinadas mercancías puede contribuir a la conformación de un determinado estilo de vida ligado, a su vez, a una determinada identidad. Se trata de un fenómeno muy propio del capitalismo avanzado. Puede contribuir a la diversificación de la producción y al incremento de la demanda, sin que esta funcionalidad haya de ser contemplada, en modo alguno, como el único factor al que recurrir.

La cuarta articulación opera en otro ámbito distinto, el de la transmisión intergeneracional de la propiedad, parte de la cual puede operar como capital. En principio, el propietario de una determinada suma de capital puede regalarlo, venderlo o legarlo a quien quiera. Es lo que ocurre a menudo. Pero parece que si este procedimiento fuese el más habitual, existiría un fuerte grado de indeterminación, susceptible de afectar a la continuidad de los procesos productivos. La existencia de un sistema de herencia, basado en vínculos familiares, supone una garantía de estabilidad a este respecto. Depende de un peculiar sistema de categorización social basado en los vínculos de filiación y matrimonio, y a veces de orden de nacimiento, y que antaño también tomaba en cuenta las diferencias de género. Naturalmente, no debemos considerar esta funcionalidad como la única explicación de la existencia de este sistema. La misma tiene que ver con la existencia de un sistema familiar, que cumple sus propias funciones, materiales y afectivas, y que goza de una considerable autonomía con respecto al sistema mercantil capitalista (Castien 2001: 250-253).

La quinta y última forma de articulación que nos interesa aquí, atañe a la conformación de la estructura de clases en las sociedades capitalistas avanzadas. Esta estructura es enormemente compleja. Junto a la división entre asalariados y capitalistas y tipos mixtos, hay que contar con otros criterios, como los diferentes

estratos distinguibles dentro de estos dos colectivos, derivados de sus ingresos, y los sectores, en función de la actividad productiva concreta que desarrollan y del grado de poder detentado dentro de las burocracias empresariales. Asimismo, hay que tener en cuenta que, junto al mercado, existen también otras instancias que organizan una parte importante de la vida social y, más en concreto, de la actividad productiva, como es el caso del Estado y de ciertas organizaciones de la llamada sociedad civil. Quienes se emplean en ellas conforman una serie de “categorías”, como pueden ser los militares o los funcionarios de la administración (Poulantzas 1969). Estas categorías pueden estar, por supuesto, divididas también en distintos estratos y sectores. La combinación entre todos estos criterios nos da un conjunto de clases sociales, entendidas como colectividades bien diferenciadas. Las mismas pueden ser luego tomadas por los propios miembros de la sociedad como base para la construcción de un sistema de categorías sociales, sin ser un mero calco del mismo. Podemos considerar este sistema como una construcción a posteriori, de carácter parcialmente estamental. Recurre en gran medida a las diferencias en los estilos de vida, resultado en parte de las condiciones de existencia propias de cada clase, pero también de un esfuerzo realizado, a veces, por resaltar o atenuar las diferencias entre distintos colectivos (Bourdieu 1988). De este modo, dependiendo de distintas condiciones sociales y políticas, una persona con una similar condición de clase podrá definirse a sí misma como de “clase obrera” o de “clase media” y modular parcialmente su estilo de vida buscando una concordancia con esta identidad.

La muy somera exposición de todas estas articulaciones entre distintos dispositivos sociales nos enseña la conveniencia de evitar ese reduccionismo tan habitual en una cierta tradición marxista, de acuerdo con el cual las relaciones mercantiles y capitalistas ostentan una primacía estructural absoluta, de modo que los procesos de categorización social que puedan darse habrán de ser explicados en exclusiva a partir suyo, en muchos casos sobre la base de su presunta funcionalidad para el sistema capitalista. No negamos la gran influencia de estas relaciones, ni la pertinencia, en ciertos casos, de las explicaciones funcionales (cf. Cohen 1986: 275-326). Pero tampoco pensamos que tales explicaciones sean aplicables en todo momento. Las facetas de la vida social organizadas mediante otros dispositivos sociales distintos de los que definen el capitalismo deben ser tratadas como esferas dotadas de una relativa autonomía. En ellas tiene lugar la misma dialéctica entre las condiciones y los intereses materiales, de una parte, y la actividad simbólica y los sistemas ideológicos, e la otra. Un análisis materialista complejo les es perfectamente aplicable, en la línea

del “materialismo generalizado”, propugnado por Bourdieu (1991: 38) (Castien 2004: 325-333).

LOS OBJETOS PRECIOSOS

En este apartado y en el siguiente vamos a aventurarnos por un terreno un poco más novedoso. Por ello mismo, nuestros análisis habrán de resultar todavía un tanto tentativos. En la figura 2 habíamos distinguido las relaciones mercantiles y capitalistas de aquellas otras organizadas mediante la categorización social sobre la base de dos criterios diferentes. Pero desde el momento en que ambos criterios son independientes, podemos pensar en otras combinaciones distintas entre los resultados de la aplicación de cada uno de ellos. Ésta es la eventualidad que vamos a ir explorando a continuación. Empezaremos, así, ocupándonos de lo que puede ocurrir cuando las propiedades sociales son otorgadas a entidades no personales, pero las mismas implican una diferenciación cualitativa y no cuantitativa. En un supuesto semejante, la intercambiabilidad entre distintos bienes y servicios estará más restringida.

Los ejemplos concretos de esta modalidad parecen ser bastante numerosos. Ahí están todas las “monedas primitivas”, tan estudiadas por la antropología. Son objetos que se intercambian entre ellos y a veces con otros bienes. Pero no son intercambiables por cualquier bien y servicio, o casi, como el dinero en el capitalismo desarrollado. Su papel como mediadores en las relaciones sociales está, por ello, muy limitado. Dentro de estas “pseudo-monedas” podemos distinguir algunas variantes. En la más simple, un objeto dotado de un valor de uso opera también como mediador privilegiado en otros intercambios. Godelier (2000: 267-298) nos proporciona un valioso análisis centrado en los baruya de Nueva Guinea. En su caso, las barras de sal, se intercambian por diversos bienes y servicios, como armas, herramientas, labores agrícolas, adornos o vestidos. Esta “moneda de sal”, en razón de su utilidad y de sus cualidades técnicas, como la movilidad, la divisibilidad y la capacidad de conservación, opera como el objeto de intercambio privilegiado. Más que un trueque equilibrado entre distintos productos, aparece un trueque desequilibrado en favor de uno de ellos, un trueque que no se rige, obviamente, por los mismos criterios que el intercambio mercantil.

En la segunda variante, el objeto mediador ya no es un bien utilitario, sino un *objeto precioso*. Por ejemplo, como señala Meillassoux (1977: 92-109), se pueden utilizar determinados bienes de lujo como mediadores en el intercambio de esposas, de tal modo que cuando no se puede obtener una a cambio de la

entregada, se recibe un bien de este tipo, con el cual se podrá adquirirla más tarde. Así, el objeto en sí está funcionando no solo como medio de pago, sino también de atesoramiento, si establecemos una analogía con el papel del dinero en un sistema mercantil.

Pero el objeto precioso mediador puede desempeñar un papel mucho más importante. El ejemplo más célebre de esta tercera variante sería el Kula melanesio, basado en el intercambio entre dos objetos de lujo, collares y brazaletes. Estos objetos no se intercambian por otros bienes. No son un equivalente general, ni interviene el trabajo abstracto en su valoración. Asimismo, no todos ellos son valorados en la misma medida. Uno más valorado puede valer por varios menos valorados. Esta disparidad alienta una ardua competencia por hacerse con los más apreciados, utilizando complejas estrategias. Quien lo consiga verá elevado su propio prestigio. Asimismo, la valoración de estos objetos puede variar de acuerdo a la reputación de las personas que los han ido poseyendo. En suma, el objeto precioso opera como un mediador dentro de distintas relaciones sociales. Lo hace en aquellas centradas en la lucha por obtener un mayor prestigio, pero también sirve como un medio para cimentar alianzas entre quienes se convierten en socios en estos intercambios (Malinowski 1986: 95-115).

No siempre los objetos preciosos han de ser intercambiados. Pueden permanecer, por el contrario, en manos de ciertos individuos y colectivos, que los acumulan y monopolizan. Por supuesto, han de circular de generación en generación y, a veces, pueden ser enajenados y, a veces también, sustraídos. Las sociedades pre-capitalistas contaban con numerosos fetiches de este género, como tronos, espadas, joyas y vestidos. Este es el cuarto tipo de objeto precioso que podemos distinguir.

Parece, en principio, bastante obvia la posibilidad de aplicar sobre estos objetos preciosos la categoría clásica de fetichismo. El objeto precioso, más allá de sus cualidades estéticas, de lo escaso del material del que está hecho o de la excepcional destreza empleada en su fabricación, se encuentra fetichizado. Puede estarlo incluso hasta el punto de atribuírsele cualidades sobrenaturales. Pero la fetichización de la que es objeto puede no ser exactamente igual que la que tiene lugar en las relaciones mercantiles. Ésta es, como señalamos, ante todo, un efecto estructural. En cambio, en este otro caso, ostenta una gran importancia la fetichización resultado de la acción del sistema ideológico imperante. Sin embargo, podemos considerar que este fetichismo de origen más estrictamente ideológico no hace sino reforzar otro de carácter estructural. Si las

fetichizaciones derivadas de la ideología no mantuvieran relación con el mismo, tenderían a volverse socialmente inocuas y a desaparecer. No se puede otorgar cualquier significación a cualquier entidad en cualquier situación.

Para entender la génesis de este fetichismo estructural, tenemos que proceder por pasos. En primer lugar, debemos constatar la funcionalidad de estos objetos preciosos como dispositivo organizador de unas determinadas realidades sociales, como mediadores necesarios en las luchas por el poder y en el establecimiento de jerarquías y de alianzas. Desde el momento en que es así, al igual que ocurre con la mercancía, el dinero y el capital, estos objetos preciosos detentan un genuino poder social. Al igual que ocurre con las entidades propias del sistema mercantil y capitalista, este poder social es, sin embargo, el fruto de una “delegación” sistémica. En el caso de las relaciones mercantiles, el poder social poseído por la mercancía, el dinero y el capital refleja, con crecientes niveles de complejidad, el hecho de ser el resultado del trabajo humano socializado. Son como una expresión concentrada del mismo. Aquí reside el “contenido” de este poder social. En cuanto al poder social de los objetos preciosos, puede vérselo como una expresión de todo un conjunto de actividades sociales y políticas. El fetichismo estriba en ambos casos en olvidar la “delegación” experimentada y considerar este poder social una propiedad intrínseca de la entidad fetichizada. Sin embargo, parece existir una importante diferencia entre en este punto con el sistema mercantil. En razón precisamente de su globalidad, del hecho de abarcar una gran parte de las relaciones humanas, este último detenta un automatismo ausente en estos otros casos. De ahí la necesidad de un fetichismo más ideológico, justamente como instrumento de coerción extraeconómica. La coincidencia con lo que ocurre en el caso de la categorización social resulta manifiesta.

Es también interesante constatar que este tipo de fetichización más ideológica se produce también en nuestra propia sociedad capitalista avanzada. Constituye un fenómeno que se añade desde fuera a las fetichizaciones resultantes de la dinámica mercantil. Es lo que ocurre con la elevada valoración que reciben determinados objetos por su asociación con acontecimientos históricos muy valorados, como los objetos personales de algún personaje célebre, o con determinados productos artísticos convertidos en iconos. La elevada valoración social que reciben se plasma en una elevada valoración dineraria, muy por encima de lo que les correspondería en razón de su coste de producción, lo que enriquece sobremanera a sus poseedores (cf. Echeverría 2017; 19-20). Así es, entre otras cosas, porque esta fetichización los convierte en cualitativamente distintos de otras mercancías del mismo tipo, lo que los vuelve entonces un bien

escaso. Y las pertinentes dinámicas especulativas incrementan aún más esta escasez y esa concomitante elevación en los precios (Castien 2013: 511-512). De este modo, algunas dinámicas propias de nuestra sociedad moderna tampoco resultan ser tan diferentes de otras ya presentes en las sociedades “primitivas”. Todo ello supone además una interesante articulación entre la dinámica estrictamente mercantil y la derivada del intercambio entre objetos fetichizados, una articulación entre distintos dispositivos sociales, homóloga en ese aspecto a la que ya hemos observado con los sistemas de categorización social.

Con independencia de que el objeto fetichizado sea o no intercambiado, su poseedor puede acabar impregnándose de sus cualidades. Seguramente, se tratará de una manifestación particular de esa participación mística descrita por Lévy-Bruhl (1974), en la que las cualidades y las vicisitudes de una determinada entidad son compartidas por otras puestas en relación con ella. En estos casos, el poseedor del objeto fetichizado ve elevada su valoración. Esta situación difiere de aquella otra en la cual el objeto precioso simplemente simboliza una serie de méritos, como ocurre con una condecoración o un trofeo. En esta otra variante, el objeto no se encuentra propiamente fetichizado, aunque podría serlo luego, si se le añade un valor extra. Quien recibe un objeto de este tipo no recibe nada más que un reconocimiento por sus méritos, un símbolo de los mismos. No se le aporta nada más. En cambio, cuando se hace con un objeto fetichizado, obtiene una valoración social añadida a cualquier otra derivada de sus posibles acciones meritorias.

Esta posibilidad de mejora parece contradecirse, en principio, con la mayor rigidez propia de un sistema de categorías sociales de carácter estamental. En este punto, podemos adelantar algunas primeras reflexiones acerca de los modos en que podrían articularse estos dos dispositivos sociales diferentes. Por una parte, la estamentalización puede estar limitando la capacidad de objeto precioso para transmitir sus capacidades a su poseedor. Como en la historia del Rey Arturo y la espada clavada en la roca, sólo la persona adecuada puede hacerse con el objeto ansiado. Esta acción selectiva del entramado otorga estabilidad al sistema social, dificultando el ascenso de advenedizos. Asimismo, incrementa el número de cualidades que luego se le atribuirán al ya privilegiado, volviéndolo más todavía. Por la otra, si el entramado en cuestión es relativamente flexible, es decir, si no está tan estamentalizado, quizá la adquisición de uno de estos objetos preciosos permita precisamente a su poseedor el ascenso a una categoría social más elevada.

EL CAPITAL DE PRESTIGIO

El dispositivo social que vamos a estudiar a continuación constituye el reverso casi perfecto del anterior. En su caso, las personas son objeto de una investidura social, al igual que ocurre con la categorización social, pero, al contrario que en esta última, la propiedad investida presenta un carácter más cuantitativo que cualitativo. Es lo que sucede cuando las cualidades atribuidas a alguien pueden ir incrementando su magnitud, elevándose con ello la valoración de su poseedor, hasta el punto de posibilitarle, quizá, el paso de una categoría social a otra jerárquicamente superior. Para ello, habrá de realizar casi siempre determinadas acciones meritorias. Esta flexibilidad nos coloca en las antípodas de la rigidez propia de los estamentos. El sujeto encuadrado en un estamento rígido poco podrá hacer para cambiar su condición. Seguramente no se le reconocerán sus méritos y puede que ni siquiera se le brinde la oportunidad de obtenerlos.

Si no quedáramos en este punto, tan sólo nos encontraríamos ante una variante más flexible de la categorización social. Sin embargo, la situación puede volverse más compleja, si esta variante opera dentro de unas relaciones de tipo clientelista. Consideramos que estas relaciones clientelistas son una modalidad de otro tipo mucho más extendido, en el que se produce un intercambio de favores entre distintos sujetos. Se trata de un intercambio poco formalizado, que, como señalamos en el tercer apartado, no se encuentra regido por una lógica exclusivamente mercantil, sino por otra más “política”, en donde suele importar también, y mucho, la preservación de la relación a más largo plazo, contentando en lo posible a la otra parte (Blau 1982: 76-81). Al no darse una lógica exclusivamente mercantil, y no existir tampoco un equivalente general de valor, los intercambios se guían por unas reglas de equivalencia bastante laxas. La aplicación de las categorías propias del sistema mercantil será entonces legítima solamente en la medida en que se proceda con cierta prudencia. La relación clientelista puede considerarse un subtipo de esta relación de intercambio informal, caracterizado por la existencia de una disparidad de recursos entre las partes implicadas. La parte más pobre ha de aceptar la generosidad de la más rica, a cambio de su sometimiento, es decir, de entrar en una relación de dominación (Blau 1982: 96-119). Surgen, de este modo, las redes de seguidores en torno a un patrón. Esta relación puede ser asimismo de explotación, cuando el seguidor se vea forzado a dar al final más de lo que recibe, al no poder prescindir de este particular servicio (Castien 2011: 201-213).

Es muy habitual que el sistema clientelista acaba adquiriendo un carácter piramidal, de modo que los favores y prebendas circulen de arriba abajo y de

abajo a arriba y todos, menos los situados en los extremos superior e inferior, sean a un mismo tiempo, y en alguna medida, dominadores y dominados y explotadores y explotados. Un sistema clientelista no tiene por qué poseer un carácter estático. Dentro del mismo se puede ascender o descender, pasando de seguidor a patrón. Si se logra ofrecer algo valorado por los demás, pueden reclutarse seguidores, del mismo modo que en el caso contrario, puede perderselos. De igual manera, con ayuda de estos seguidores, es posible independizarse de los propios patronos o incluso derrocarlos.

Estas relaciones clientelistas son, por supuesto, enormemente frecuentes. Es muy habitual asimismo encontrarlas entrelazadas con jerarquías burocráticas, cuya lógica interna pueden acabar distorsionando en buena medida, con todas las ineficiencias resultantes (Blau 1982). También pueden articularse con relaciones mercantiles. En estos casos, el capital acumulado por el patrón puede ayudarle a recrear luego su red clientelar. Pero la misma también puede brindarle un mayor control sobre ciertos mercados, acrecentando con ello sus beneficios. Por otra parte, también es posible articular estas relaciones con las organizadas mediante los objetos preciosos. De este modo, la situación ventajosa del patrón puede ayudarle a hacerse con algunos de estos objetos, cuya posesión también fortalecerá luego su posición. En cuanto a las relaciones que mantienen con los entramados para la categorización social, a veces puede darse un pleno ajuste mutuo, como cuando las respectivas pertenencias estamentales determinan ya de por sí quién puede actuar como patrón y quién como cliente. Esta correspondencia puede proporcionar estabilidad y predictibilidad al sistema clientelista, pero también volverlo demasiado rígido, dificultando el aprovechamiento de ciertos talentos y propiciando el resentimiento de aquellos cuya ascensión queda bloqueada. Pero igualmente es posible que no exista tal ajuste, de tal modo que los roles de patrón y cliente y las posiciones estamentales entren en contradicción, generándose una disonancia de status.

Una relación clientelista como la que aquí estamos abordando puede llegar a implicar el surgimiento de un nuevo dispositivo social, basado en una suerte de capitalización de ciertas cualidades personales. Lo podemos denominar *capital de prestigio*, en oposición a un concepto como el de capital simbólico de Bourdieu (1991: 189-204), que nos parece excesivamente genérico (Castien 2004: 333-344). El funcionamiento de este capital es muy sencillo. Los distintos servicios otorgados por el patrón acrecientan su prestigio, su reputación como alguien que cumple y que cuenta con las debidas cualidades para hacerlo. Tales éxitos le permitirán un ulterior reclutamiento de nuevos seguidores. Los servicios que ellos le proporcionen le permitirán luego redistribuir una parte de lo recibido en

forma de nuevos favores y prebendas. Con ello, su prestigio aumentará todavía más. Disponiéndose de suficientes recursos materiales y humanos, y en ausencia de otros impedimentos, podría ingresarse entonces en un auténtico círculo virtuoso. Los procesos de este tipo han sido ya ampliamente descritos por una cuantiosa literatura antropológica (Barth 2004; Bourdieu 1991: 189-225; Friedman 1977; Godelier 1996; Harris 1983: 95-116; Peters 2007). No se trata aquí de repetir lo ya dicho en ella, sino de desarrollar algunas de sus implicaciones.

La primera consiste en el papel mediador que el patrón desempeña en las relaciones clientelistas. Es por medio suyo cómo entran en contacto indirectamente sus distintos seguidores con sus diversas actividades. Como tal, es un agente necesario para el funcionamiento del sistema, del que sólo podría prescindirse si se introdujese un dispositivo organizativo diferente. En este aspecto concreto, se asemeja a las formas mercancía, dinero y capital, pero también a ciertos objetos preciosos. La segunda implicación estriba en que esta capacidad mediadora y activadora del patrón queda representada y condensada bajo la forma de lo que aquí estamos denominando prestigio. En él se condensan, así, las distintas actividades entre las que media. Podemos considerarlo el equivalente del valor en las relaciones mercantiles y a la persona que lo disfruta una suerte de soporte material del mismo, equivalente a la moneda. No existe, en cambio, un sistema dinerario capaz de medirlo del mismo modo que se hace con el valor. Desde el momento en que este prestigio se utiliza para recabar más prestigio todavía, podemos contemplarlo finalmente como un equivalente estructural del capital, del “valor que se valoriza”, a través de la explotación de los otros. Sin embargo, el hecho de hallarse encarnado en personas concretas introduce una diferencia fundamental. No puede ser enajenado con tanta facilidad. Puede ganarse o perderse. Quizá pueda legarse, seguramente mediante algún rito de investidura. Pero no se puede, en cambio, transmitirlo a cualquiera con la misma facilidad que el dinero. Por ello mismo, quien realiza un servicio para su patrón y recibe otro de él ve satisfecha una necesidad y acrecienta, quizá, el prestigio de su jefe, pero no recibe en pago directamente su propia cuota de prestigio, como si ocurre con el dinero y con el valor objetivado en él. La circulación es aquí mucho más unidireccional, lo que implica una menor equidad.

Este prestigio personal puede ser objeto además de una clara fetichización, consistente, de nuevo, en considerarlo como una cualidad intrínseca de su poseedor, en vez de cómo un efecto de su actividad dentro de un determinado sistema social. Este efecto estructural se presta también muy fácilmente a ser

reforzado por otro de carácter ya más ideológico. Determinadas modalidades del misticismo musulmán, del sufismo, constituyen un ejemplo particularmente acabado de todos estos procesos. De nuevo la bibliografía al respecto es inmensa (Copans 1980; Coulon 1981; Cruise O'Brien y Coulon 1988; Geertz 1971; Hammoudi 2001; Tozy 2000); El maestro sufí, que, aparte de un líder espiritual, puede ser también el dirigente de una amplia red clientelista, puede detentar un amplio caudal de prestigio, adquirido a través de sus prácticas ascéticas, su erudición y su elocuencia. Esta suma de prestigio puede luego “invertirla” dentro de su red clientelista. Gracias a la misma, podrá recabar de sus seguidores servicios muy diversos, como el cultivo de la tierra, la práctica del comercio bajo sus órdenes, los servicios personales más variados, la movilización política e incluso también la militar. Gracias a todas estas acciones, su prestigio se acrecentará aún más. La ideología sufí lo fetichizará como *baraka*, como una bendición divina. Esta operación no sólo va a fetichizar y legitimar este prestigio. También lo va a enriquecer, brindándole nuevas capacidades, como la de obrar diversos milagros y facilitar la entrada en el Paraíso de sus fieles a través de su intercesión.

REFLEXIONES FINALES

En función de lo discutido en los dos últimos apartados, podemos ampliar ahora como sigue la tabla presentada en la figura 2:

| Dispositivo social/ Características fundamentales | Dinero y capital | Entramados para la categorización social | Objetos preciosos | Capital de prestigio |
|--|--|---|---|--|
| Entidad investida de propiedades sociales | Entidad externa a las personas | Personas | Entidad externa a las personas | Personas |
| Tipo de investidura | Establecimiento o de diferencias cuantitativas entre objetos | Establecimiento o de diferencias cualitativas entre objetos | Establecimiento o de diferencias cualitativas entre objetos | Establecimiento (parcial) de diferencias cuantitativas entre objetos |

Figura 3.

Parece que hemos avanzado en nuestro objetivo de elaborar una matriz de transformaciones de unos dispositivos sociales en otros. Gracias a la misma podemos visualizar ahora más fácilmente sus diferencias y semejanzas fundamentales. Asimismo, nos resulta ahora también más sencillo conceptualizar las articulaciones que pueden darse entre ellas. Por supuesto, las tablas de este tipo poseen una función fundamentalmente didáctica y no reemplazan el desarrollo discursivo. Además, implican una simplificación de la realidad, que no se presta a este tipo de distinciones tan nítidas y tajantes (Goody 1985: 62-87).

Con todo, es mucho lo que queda todavía por hacer. Nuestro análisis, en este aspecto, ha resultado todavía un tanto genérico. La razón estriba en que, mientras que en el caso de las relaciones mercantiles, disponemos desde hace siglo y medio de un modelo muy bien elaborado, aunque, por supuesto, en modo alguno perfecto, en los otros tres, no ocurre lo mismo, a pesar de las enormes aportaciones que se han realizado ya. El peligro estribaría entonces en recurrir en demasía al modelo más acabado y aplicarlo de manera demasiado mecánica sobre las otras situaciones. Se hace, por ello, preciso seguir trabajando en desarrollar unos marcos conceptuales mejor adaptados a cada caso. Ello nos irá obligando en el futuro a reformular muchas de las ideas que aquí hemos ido aventurando.

Entretanto, pensamos que lo conseguido puede resultar ya de utilidad de cara a una reflexión crítica sobre la clásica visión marxista sobre la articulación entre distintos medios de producción dentro de una sola formación social (Amin 1979). Esta concepción resulta apropiada para describir las relaciones entre sistemas bien delimitados y que, con frecuencia, operan en espacios geográficos diferentes. Es lo que ocurre, por ejemplo, con la articulación entre la economía doméstica aldeana y la economía global capitalista, a través del trabajo temporal asalariado en plantaciones (Meillassoux 1977: 129-203). Sin embargo, en los casos aquí examinados el grado de imbricación entre los distintos tipos de relaciones es mucho más intenso. De ahí entonces que parezca más conveniente pensar en un sistema global, que organiza unas mismas actividades mediante distintos dispositivos, lo cual probablemente va a dar lugar a múltiples contradicciones internas. Asumir esta perspectiva supone renunciar a pensar nuestra propia sociedad capitalista avanzada como exclusivamente capitalista y a intentar explicar lo que en ella ocurre, incluso su dinámica económica, únicamente mediante el dispositivo "capital". Es una sociedad capitalista, pero no sólo capitalista.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, S. (1979): *Clases y naciones en el Materialismo Histórico. Un estudio sistemático sobre el papel de las naciones y las clases en el desarrollo desigual de las sociedades*, Barcelona: Iniciativa Editorial.
- BARTH, Fredrik (2004): *Political leadership among Swat pathans*, Londres: London School of Economics.
- BETTELHEIM, C. (1975): *Cálculo económico y formas de propiedad*, Madrid: Siglo XXI.
- BLAU, Peter (1982): *Intercambio y poder en la vida social*, Barcelona: Editorial Hora.
- BOURDIEU, P. (1988): *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*, Madrid: Taurus.
- BOURDIEU, P (1991): *El sentido práctico*, Madrid: Taurus.
- CASTIEN, J.I. (2001): "Familia y reproducción del capitalismo", *Política y Sociedad*, 36, pp. 239-255.
- CASTIEN, J.I. (2003a): *Las astucias del pensamiento. Creatividad ideológica y adaptación social entre los inmigrantes marroquíes en la Comunidad de Madrid*, Madrid: Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.
- CASTIEN, J.I. (2003b): "La teoría marxiana del valor-trabajo. Reflexiones a la luz de la obra de Isaak Ilich Rubin", *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 21, 2, pp. 23-41.
- CASTIEN, J.I. (2004): "El concepto de capital en la obra de Pierre Bourdieu. Potencialidades y límites", en *Pierre Bourdieu: las herramientas del sociólogo*, editado por L.E.ALONSO, E. MARTÍN y J.LMORRENO, Madrid: Editorial Fundamentos, PP. 317-349.
- CASTIEN, J.I. (2007): "Clases y estamentos. Una propuesta de conceptualización", en *Anais do V Coloquio Internacional Marx y Engels*, editado por el Centro de Estudios Marxistas (CEMARX) adscrito al Instituto de Filosofía y Ciencias Humanas de la Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP).

- CASTIEN, J.I. (2009): “Clases y estamentos en el capitalismo avanzado”, en *Anais do VI Coloquio Internacional Marx y Engels*, editado por el Centro de Estudios Marxistas (CEMARX) adscrito al Instituto de Filosofía y Ciencias Humanas de la Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP).
- CASTIEN, J.I. (2011): “Clientelism and Identity. Morocco’s democratic challenge”, *Nomads.Mediterranean Perspectives. Critical Review of Social and Juridical Sciences*, 2, pp.189-206.
- CASTIEN, J.I. (2013): “Capitales, capitalización, capitalismo. Explorando las múltiples caras del capital”, *Cuadernos de Relaciones Laborales*, 31,2, pp. 497-516.
- COHEN, G.A. (1986): *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*. Madrid: Siglo XXI- Fundación Pablo Iglesias.
- COPANS, J. (1989): *Les marabouts de l’arachide. La confrérie mouride et les paysans de Sénégal*, París: L’Harmattan.
- COULON, C. (1981): *Le maraboutet le prince. Islam et pouvoir au Sénégal*, Burdeos: Institut D’Études Politiques de Bordeaux.
- COX, O.C. (2016): *Caste, Class & Race; A Study in Social Dynamics*, Delhi: Fascimile Publisher.
- CRUISE O’BRIEN, D.B. y COULON, C. (eds) (1988): *Charisma and Brotherhood in African Islam*, Oxford: Oxford University Press.
- EAGLETON, T. (1997): *Ideologia. Uma introdução*, São Paulo: Editora da Universidade Estadual Paulista- Editora Boitempo.
- ECHEVERRÍA, B. (2017): “Prólogo. Arte y utopía”, en W. Benjamin: *La obra de arte en la época de su reproductibilidad técnica*, Buenos Aires: La marca editora
- ELIADE, M. (2004): *Herreros y alquimistas*, Madrid: Alianza Editorial.
- FRIEDMAN, J. (1977): “Tribus, Estados y Transformaciones”, en *Análisis marxistas en Antropología Social*, editado por M. Bloch, Barcelona: Anagrama.
- GEERTZ, C. (1971): *Islam Observed*, Chicago: The University of Chicago Press.
- GODELIER, M. (1996): *La producción de grandes hombres. Poder y dominación masculina entre los baruya de Nueva Guinea*, Madrid: Akal.

- GODELIER, M. (2000): *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*. Madrid: Siglo XXI.
- GOFFMAN, E. (1993): *La presentación de la persona en la vida cotidiana*, Buenos Aires: Amorrortu Editores.
- GOODY, J. (1985): *La domesticación del pensamiento salvaje*, Madrid: Akal.
- HAMMOUDI, A. (2001): *Maîtres et disciples. Genèse et fondements des pouvoirs autoritaires dans les sociétés arabes. Essai d'anthropologie politique*, Casablanca: Maisonneuve et Larouse y Les ÉditionsToubkal.
- HARRIS, M. (1983): *Caníbales y reyes. Los orígenes de las culturas*, Barcelona: Argos Vergara.
- LEONTIEV, A. (1983): *El desarrollo del psiquismo*, Madrid: Akal.
- LEVY-BRUHL, L. (1972): *La mentalidad primitiva*, Buenos Aires: La Pléyade.
- LUKÁCS, G. (1985): *Historia y consciencia de clase*, Barcelona: Ediciones Orbis.
- MALINOWSKI, B. (1986): *Los argonautas del Pacífico Occidental. Un estudio sobre comercio y aventura entre los indígenas de la Nueva Guinea melanésica*, Barcelona: Península.
- MARX, K. (1969): *Manuscritos de economía y filosofía*, Madrid: Alianza Editorial.
- MARX, K. (1984): *El capital. Crítica de la economía política*, Madrid: Siglo XXI.
- MAUSS, Marcel (2009): *Ensayo sobre el don. Forma y función del intercambio en las sociedades arcaicas*, Buenos Aires: Katz.
- MEILLASSOUX, C. (1977): *Mujeres, graneros y capitales. Economía domestica y capitalismo*, Madrid: Siglo XXI.
- PETERS, E. (2007): *The Bedouin of Cyrenaica. Studies in Personal and Corporate Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- PIAGET, J. (1964): *Six études de Psychologie*, Países Bajos: Denoel/Gontier
- POULANTZAS, N. (1969): *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Madrid: Siglo XXI.
- RUBIN, I.I. (1974): *Ensayos sobre la teoría marxista del valor*, Buenos Aires: Pasado y Presente.
- SAHLINS, M. (1983): *Economía de la Edad de Piedra*, Madrid: Akal.

- TAJFEL, H. (1984): *Grupos humanos y categorías sociales*, Barcelona: Herder.
- TAPPER, N. (1991): *Bartered Brides. Politics, Gender and Marriage in a Afghan Tribal Society*, Cambridge: Cambridge University Press.
- TOZY, M. (2000): *Monarquía e islam político en Marruecos*, Barcelona: Editorial Bellaterra.
- VYGOTSKI, L. (1995): *Pensamiento y lenguaje*, Barcelona: Paidós.

Recibido: 10 de octubre de 2017

Aceptado: 24 de abril de 2018

Juan Ignacio Castián Maestro es Licenciado con Premio Extraordinario y Doctor en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Es Profesor en el Departamento de Antropología Social y Psicología Social de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociología de dicha universidad. Director actualmente del Instituto Universitario Complutense Euro-Mediterranean University Institute (EMUI). Autor de distintas comunicaciones y ponencias y de diversas publicaciones centradas principalmente en el estudio del cambio social en las sociedades musulmanas y de las comunidades inmigrantes musulmanas en Europa. Entre ellas cabe destacar *Las astucias del pensamiento. Creatividad ideológica y adaptación social entre los inmigrantes marroquíes en la Comunidad de Madrid*, basada en su tesis doctoral y premiada por el Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.