CLASES Y ESTAMENTOS. UNA PROPUESTA DE CONCEPTUALIZACION

Juan Ignacio Castien Maestro
Dpto. de Psicología Social
Universidad Complutense de Madrid

I. Introducción. Dos procesos de estructuración social

Pocos hechos resultan tan patentes como la división de la humanidad en "clases", "castas", "tribus", "etnias", ”sexos” y "naciones", cuyos miembros difieren en el comportamiento que se les exige y en su grado de acceso a los bienes materiales, el prestigio y el poder social. Por ello, el análisis social no puede apoyarse únicamente en el concepto de clase en su sentido estricto. No sólo existen las clases ni tampoco pueden remitirse siempre a ellas- aunque sea “en última instancia” –los otros agrupamientos humanos. El empobrecimiento de semejante enfoque reduccionista resulta patente cuando se leen algunos trabajos de Wallerstein (Balibar y Walllerstein, 1991: 285-311). Pero también resulta inadecuado amalgamar todas estas colectividades de manera ecléctica. Obrando de este modo, seguimos sin entender los específicos procesos sociales que las generan y los modos en que se articulan tales procesos entre sí. Se hace precisa una mayor elaboración conceptual en este sentido, que propicie además un diálogo teórico realmente fructífero entre el enfoque marxista, centrado primordialmente en las clases sociales, y otros enfoques más modernos, que se ocupan de la “etnia”, la “raza” y el “género”. Nuestra estrategia va a consistir en aislar dos mecanismos sociales básicos, y cualitativamente diferentes, mediante los que se producen una gran parte de estos procesos de división y de estratificación social. Estos dos mecanismos de estructuración social operan de modos diferentes. El primero realiza una adscripción *directa* del individuo a una serie de roles y posiciones sociales. En cambio, el segundo realiza esta adscripción *indirectamente* mediante el concurso de una *entidad mediadora* entre las personas: el dinero. Estos dos mecanismos no son los únicos existentes en las sociedades humanas, pero sí los más importantes.

El primero de ellos se basa en la *categorización social*, en la adscripción de la persona a una, o varias, categorías sociales diferenciadas. Cada una de estas categorías sociales se asocia con una serie de reglas de comportamiento recíproco con respecto a los miembros de esta misma categoría y de otras categorías diferentes. La gente es categorizada socialmente en función de su cultura, su país de origen, sus creencias religiosas, su profesión, sus ideas políticas, su sexo, sus rasgos “raciales” o incluso su estilo de vida. Así se construyen las "etnias", las "naciones", las

"comunidades religiosas", los “géneros” y demás agrupamientos sociales. El procedimiento es en última instancia siempre el mismo. A la gente se la clasifica y se la integra en un sistema de derechos y deberes respectivos, a través del cual se determina en buena medida a qué bienes puede acceder en concreto. El que las reglas de clasificación y las normas de conducta puedan ser luego más flexibles o más rígidas, según el caso, no altera en nada este hecho fundamental.

Por el contrario, en el segundo modo de estructuración social no se categoriza directamente a las personas, sino a ciertas "cosas", a ciertas entidades *externas* a ellas. Así ocurre con la más desarrollada de ellas, el dinero en la sociedad capitalista, y también, si bien en menor escala, con las "monedas primitivas" de las sociedades precapitalistas. Al dinero, se le ha hecho intercambiable por cualquier otra mercancía. Por ello, la posesión de la entidad dinero en una determinada magnitud capacita a cualquier individuo para adquirir distintos bienes y servicios en distintas cantidades, pudiendo incluso, a partir de cierto nivel, contratar trabajadores asalariados en su propio provecho. De este modo, condiciona de manera decisiva, su capacidad para actuar y, en especial, su capacidad para conseguir que los demás actúen en beneficio suyo, es decir, su *poder social*.

El contraste entre estos dos mecanismos sociales resulta manifiesto. El primero parte de una definición explícita de quién es cada quién, qué ha de hacer y qué ha de recibir. El segundo, por el contrario, establece una entidad objetiva y su propiedad de intercambiabilidad general, junto con una serie de reglas referentes a su manejo y al de los demás bienes y servicios, en especial el derecho casi ilimitado sobre las propiedades personales, incluido el de legarlas. Pero no determina de antemano la cantidad de bienes y servicios de los que cada individuo ha de disfrutar. Tampoco les dice a las personas cómo han de comportarse en todo momento, sino que únicamente les proporciona unas instrucciones básicas sobre cómo se puede utilizar el dinero y las propiedades personales. Se limita a establecer unas reglas del juego. De cómo se juegue luego, dependerá la concreta distribución de este dinero entre los implicados, y, por lo tanto, el poder social de cada cual, aunque ciertamente los resultados de este juego en un momento dado determinarán el posterior margen de maniobra de cada uno, al dar lugar a unas distribuciones desiguales, duraderas e incluso hereditarias, del poder social. Así, esta distribución no obedece a ninguna orden explícita, sino a la acumulación de un sin fin de jugadas individuales.

La diferencia entre estos dos mecanismos estriba en última instancia en que en el primero se inviste directamente a las personas de una serie de *propiedades sociales*, mientras que en el segundo estas propiedades son atribuidas a una realidad que les es externa. Entenderemos por propiedad social la capacidad de regular la actividad social, orientando el comportamiento de las personas en una determinada dirección. La propiedad social es social en un sentido doble. Es una

propiedad que se recibe de la sociedad, que no se posee de manera natural, y tiene efecto únicamente en el nivel social de la existencia humana. Cuando algo, una persona u otra entidad, posee una propiedad social, es capaz de orientar, de distintas formas, el comportamiento de los demás de una determinada manera. Si alguien es categorizado como "padre" puede, y se le presiona para que lo haga, orientar el comportamiento de su "hijo" en un determinado sentido. Asimismo, quien controla una determinada magnitud de la entidad dinero se arroga la capacidad de conseguir que los demás se orienten con respecto a él de una determinada forma. La investidura de propiedades sociales es, ante todo, una *investidura simbólica*. Es un acto creativo de atribución colectiva de ciertos significados añadidos. Ello demuestra el papel clave de los procesos simbólicos, y de los procesos cognitivos que les subyacen, en la conformación de las relaciones sociales. La simbolización se encuentra presente en toda actividad humana. Corresponde a Marx el mérito de haber introducido en distintos pasajes de su obra (1975 y 1976) la noción de propiedad social, de las cosas y de las personas, que nosotros hemos intentado definir aquí con mayor precisión. Marx distinguió también a grandes rasgos entre dos tipos de relación social en virtud de que ésta tenga un carácter directo o esté mediada por "cosas". Esta distinción constituía para él uno de los criterios básicos para determinar la especificidad histórica de la sociedad mercantil y capitalista. A continuación, analizaremos por separado cada uno de estos modos de estructuración social.

II. La categorización social

La categorización social es un tipo específico de categorización (Cf. Castien, 2003: 62-72). Los seres humanos clasificamos continuamente todas las cosas que tenemos a nuestro alrededor, ya sean objetos materiales, fenómenos atmosféricos, animales, plantas, accidentes geográficos o cualquier otra cosa. Encuadramos los objetos concretos y singulares dentro de categorías en las que quedan englobados junto a un número mayor o menor de otros objetos singulares. La categorización permite, incluso, constituir a veces estos mismos objetos, extrayéndolos de las totalidades más amplias de las que forman parte. Los órganos del cuerpo y los lugares geográficos no se encuentran en sí separados del resto del cuerpo y del resto del mundo, sino que somos nosotros los que los abstraemos, en virtud de ciertos rasgos diferenciales que parecen poseer, constituyéndolos, de este modo, como individualidades, al tiempo que como miembros de una clase lógica. Esta actividad clasificatoria puede trascender además las fronteras del mundo sensible, como ocurre con las clasificaciones de los personajes literarios y de los seres que pueblan las distintas mitologías religiosas. La categorización social constituye una variante particular de este proceso sociocognitivo más general. Por medio suyo, nos adscribimos a

nosotros mismos y adscribimos a los demás a una serie de categorías sociales. Estas categorías pueden ser de lo más variado. Entre ellas podemos destacar las que atañen al género, la edad, el parentesco, el estatus social, la etnia, la confesión religiosa y la nación.

Algunas aportaciones teóricas contemporáneas nos ayudan a profundizar en la naturaleza de la categorización social como proceso estructurador de nuestra vida en sociedad. Frederick Barth (1969) y sus colaboradores mostraron en una serie de trabajos antropológicos la articulación entre las categorías sociales de carácter étnico y distintas posiciones socio-económicas. En el campo de la psicología social, Henri Tajfel (1984), estudio con gran profundidad los procesos cognitivos que subyacen a la categorización social, así como su influencia decisiva sobre las relaciones interpersonales. Los resultados de ambas líneas de investigación poseen un gran valor, pero requieren de una mayor elaboración conceptual. Es necesario además articular la dinámica cognitiva y la social. El nivel de análisis más específicamente cognitivo se inscribe dentro de otro más social que le trasciende y, en parte, le modela.

La categorización social implica dos operaciones cognitivas fundamentales. La primera consiste en la selección de ciertos rasgos del individuo como *indicadores* de su pertenencia a una específica categoría social. Estos rasgos pueden ser físicos o psíquicos y tanto reales como ficticios. Para categorizar a alguien como "blanco" hay que basarse en rasgos como el color de su piel, la textura de su cabello, su configuración facial y algunos otros más. En cambio, otros atributos suyos, como su religión, su talante personal o su nivel de renta no resultan pertinentes en este caso. De este modo, se aplica sobre la persona un específico criterio o *principio de categorización social*, basado en una serie de rasgos personales con exclusión de otros. A partir de cada principio de categorización, social o no, se establece un *sistema* que comprende diversas categorías. Por ejemplo, el principio de categorización basado en el sexo genera el sistema diádico "hombre"-"mujer". De lo anterior se desprende que las propiedades objetivas, por no hablar de las imaginarias, de las personas no se plasman directamente en el nivel social. Han de ser *reconocidas* y combinadas para construir a partir de ellas distintas categorías sociales. Las semejanzas y diferencias sociales entre las personas son, pues, una construcción sociocultural y no el reflejo de ningún hecho natural. Y puesto que siempre se pueden aplicar simultáneamente distintos principios de clasificación social, a veces dos personas distintas se integran dentro de una misma categoría social, definida con arreglo a un determinado criterio, y al mismo tiempo se hallan encuadradas en otras dos diferentes, de acuerdo a otro principio distinto. Podemos compartir con alguien nuestra nacionalidad, y diferir de él en la confesión religiosa. Podemos, en definitiva, compartir con los demás porciones variables de nuestra identidad social global.

La segunda operación clave en este proceso consiste en la atribución a la persona que ya ha recibido una determinada categorización social de una serie de rasgos de carácter psíquico y/o físico. Todos sabemos que la clasificación como "obrero", "español" o "musulmán" implica también la atribución de una serie de rasgos psíquicos e incluso físicos. Naturalmente, esta atribución puede estar o no justificada empíricamente. Puede consistir en el reconocimiento de unas cualidades reales o en la imputación de unos rasgos ilusorios, en cuyo caso nos encontraríamos frente a un *prejuicio*, positivo o negativo. De lo que se trata es de encuadrar a los miembros de una determinada categoría social dentro de otras categorías que en este caso son de tipo físico o psíquico, y que han sido establecidas por medio de los principios de categorización pertinentes. Semejante adscripción resulta posible mediante lo que podemos denominar el establecimiento de una *asociación* entre el principio de categorización social y estos otros principios de carácter psíquico y físico. Tal asociación estriba en una *relación de correspondencia* entre la pertenencia a una determinada categoría social y la pertenencia a otra de las categorías de las que nos estamos ocupando. En virtud de esta relación existirá una probabilidad, más o menos elevada, de recibir una determinada caracterización psíquica o física al ser objeto de una determinada categorización social. De igual manera, pasamos a considerar que se trata de una persona que actúa de una determinada forma, que goza de un determinado grado de influencia social, que se merece un determinado trato por parte de los demás y que el trato que es más adecuado otorgarle, en vista de lo anterior, es uno u otro en concreto. Esta adecuación va a consistir frecuentemente en una suerte de compromiso entre lo *correcto* y lo *factible*, entre lo que se considera apropiado moralmente y lo que se juzga como más razonable, en función del margen de maniobra real que se posee. Con todo ello, nuestras conductas y nuestros pensamientos y sentimientos respecto a los demás quedan *orientados* por las específicas categorías sociales a las que les adscribimos y nos adscribimos a nosotros mismos. Así, se configura a partir de la categorización social un *sistema de orientación social* más amplio.

En suma, una serie de rasgos personales que simplemente están ahí son convertidos en instrumentos para clasificar a las personas y regular las relaciones que mantienen entre sí. Se hace de ellos señales orientadoras del comportamiento social, es decir, *propiedades sociales*, en el sentido que le dimos a este término en el apartado anterior. Gerald Cohen (1985: 97-126) ha subrayado acertadamente como uno de los pilares del pensamiento marxiano la distinción entre las propiedades materiales y sociales, de las cosas y de las personas, entre las poseídas en sí por ellas y aquellas de las que se les *inviste* en el nivel social de su existencia. "Un negro es un negro. Sólo en determinadas condiciones se convierte en un esclavo", nos dice Marx (1968: 37). Pero incluso este aserto se queda corto. El negro no es en sí un negro; es sólo un ser humano con unos

determinados rasgos fenotípicos que, de acuerdo a ciertos principios de clasificación, permiten que se le clasifique, a veces, como "un negro". Primero hay que categorizarlo socialmente como negro y luego, en función en parte de lo anterior, categorizarlo también socialmente como esclavo, seguramente en virtud de las supuestas cualidades negativas que, por el hecho de ser "negro", le han hecho merecedor de la esclavitud. Así se subraya la convencionalidad de la vida social, su carácter de no reflejo mecánico de la naturaleza. Los modales, las ideas religiosas, o el sexo biológico son, en este nivel de análisis, simples hechos, que no tienen por qué acarrear ninguna consecuencia social para sus portadores. En sí mismos son inocuos e inertes, pero *susceptibles* de ser aprovechadas socialmente.

Un sistema de categorización y de orientación social no tiene por qué poseer necesariamente un carácter rígido. Las personas luchan a menudo por conseguir que los demás les categoricen socialmente de una determinada manera, que les resulte más conveniente, y/o por conseguir que las relaciones de correspondencia entre las categorías sociales a las que están adscritas y las distintas categorías psíquicas, físicas y orientadoras de la conducta que se les asocian resulten lo más favorables posibles para ellos. Denominaremos *estamentos* a aquellas categorías sociales que poseen un carácter relativamente más rígido y que sirven para regular aspectos importantes de la actividad social, incluida, en muchos casos, la que solemos denominar la actividad económica, es decir, la concerniente a la producción y distribución de bienes y servicios. Un claro ejemplo serían los estamentos de las sociedades europeas del Antiguo Régimen. Denominaremos *estamentalización* al proceso de transformación de las categorías sociales existentes previamente en categorías sociales más rígidas y más estrechamente ligadas a un sistema de orientación social. Se trata de un proceso evidentemente reversible. Las relaciones de producción, de control sobre las fuerzas productivas y el proceso de producción, pueden ser estructuradas mediante un sistema estamental. Dicho de otro modo, por medio suyo se pueden otorgar a los miembros de distintas categorías sociales distintos grados de control- utilizando un término más amplio que el de propiedad -de las fuerzas productivas, es decir, los medios de producción y la capacidad productiva humana- la fuerza de trabajo, entendida aquí en un sentido más amplio que el de la mercancía-fuerza de trabajo del capitalismo. Estas posiciones ocupadas en el seno de un sistema de relaciones de producción se corresponden con el concepto marxiano de clase social. Por lo tanto, podemos afirmar que las clases que resultan de estas específicas relaciones de producción estructuradas por sistemas de categorías estamentales son ellas mismas *clases estamentales*. Una gran parte de las clases sociales existentes en las sociedades precapitalistas a lo largo de la historia han tenido un carácter estamental. Los sistemas de esclavitud y servidumbre, en los que una determinada parte de la sociedad es categorizada como

inferior y explotable por otra definida como superior, son muy claros a este respecto.

Es sabido que estos sistemas de categorización social forman casi siempre parte de sistemas ideológicos más amplios, a veces de naturaleza religiosa. En este sentido se hallan condicionados por la lógica de este sistema ideológico en su conjunto. Pero, al mismo tiempo, estos sistemas han de adaptarse a la sociedad de la que forman parte. Y lo hacen, entre otros canales, a través del amoldamiento de sus sistemas de categorización y orientación social a este entorno social, lo cual a su vez fuerza a la adaptación del conjunto del sistema ideológico. No es correcto, por ello, deducir ninguna primacía causal de la ideología ni por supuesto concluir que la actividad productiva esté entonces organizada desde lo ideológico. Este es el error que cometen, con diversas variantes Amin (1979: 15), Anderson (1984: 407-422) y Godelier (2000: 2-16) (Cf. Castien, 2004: 325-331; Cohen, 1985: 273-274).

III. Dinero y capital

El dinero es una entidad externa a las personas a la cual se ha investido de la propiedad de ser intercambiable por cualquier otra mercancía. El dinero sólo puede desempeñar esta función mediadora en el seno de una economía mercantil desarrollada. Una economía de este tipo requiere de una intensa división del trabajo. En ella la producción de las diferentes ramas es realizada por grupos de productores independientes entre sí, que persiguen trocar las específicas mercancías que ofrecen en el mercado por la mayor suma posible de dinero, para así poder adquirir luego la mayor cantidad posible de otras mercancías. De este modo, para que el dinero pueda funcionar, para que se *active* su específica propiedad social, es necesario que su poseedor se encuentre con otros sujetos provistos de mercancías y deseosos de trocarlas por su dinero. Sólo se puede comprar con el dinero si hay algo que vender y alguien dispuesto a hacerlo. Definimos al dinero como una entidad y no como un objeto material, debido a que, en puridad, el dinero es simplemente un *concepto*, una unidad de medida. Es un concepto presente en nuestras mentes y comunicable mediante símbolos. Esta unidad de medida tiene casi siempre que ser representada por un objeto material, ya que hace falta conservar comprobantes de su posesión. Pero la progresiva aplicación de la informática a la actividad financiera ha ido permitiendo prescindir cada vez en mayor medida de la moneda metálica o de papel para la realización de muchas operaciones, revelando su naturaleza en última instancia inmaterial.

La peculiar propiedad de la que se ha investido al dinero determina que las relaciones sociales mediadas por él difieran cualitativamente de las conformadas mediante los sistemas de orientación social examinados más arriba. Desde el momento en que se inviste de una propiedad social a una entidad externa, y no a una persona, queda abierta la posibilidad de que, en principio,

cualquiera pueda apropiársela, y al hacerlo, se apropie igualmente de la capacidad depositada en ella de configurar el comportamiento de los demás. Dicho de otro modo, puede apoderarse del poder social que contiene, es decir de su capacidad de adquirir bienes y servicios. El dinero es lo que es con independencia de quien lo posee. Opera con enorme autonomía con respecto a los diferentes sistemas de categorización y de orientación social.. De este modo, la economía mercantil iguala a las personas entre sí, trascendiendo las barreras estamentales, y ello con independencia de que al final también genere desigualdad y explotación.

Si bien el dinero está investido de una intercambiabilidad general, todas las demás mercancías son, por el hecho de serlo, también intercambiables, ya sea por dinero, o, en sistemas de trueque, por una serie limitada de mercancías diferentes. Así, lo que convierte en mercancía a un bien o a un servicio es la propiedad social de ser intercambiable por dinero o, al menos, por otras mercancías en concreto, de la cual se le inviste. Su *valor de cambio* es el resultado de su inserción dentro de un sistema de relaciones mercantiles. Este valor de cambio "pertenece" a la mercancía, no depende en sí de las características personales de sus poseedores temporales. La mediación de las relaciones mercantiles por el dinero es, así, únicamente una faceta más desarrollada de su mediación por la mercancía. Las relaciones mercantiles son mediadas, pues, por mercancías, en un primer nivel, y por el dinero, en un segundo nivel. Sin embargo, queda todavía por dilucidar a qué responde la específica tasa de intercambiabilidad de cada mercancía. Es sabido que para Marx (1975) esta tasa deriva de la cantidad de *trabajo abstracto* contenido en la misma. Este trabajo abstracto es el fundamento de su *valor*, que se expresa luego como valor de cambio en la esfera de la circulación, sin que deba confundirse en modo alguno con el precio concreto que posee en un momento dado. Para Marx, el intercambio mercantil generalizado determina que las distintas mercancías tiendan a ser intercambiadas en función de la cantidad de trabajo en un sentido general que se requiere para producirla bajo unas condiciones técnicas dadas. Es el intercambio generalizado el que hace aparecer el trabajo abstracto y, en consecuencia, el valor. Gracias a la existencia de este trabajo abstracto, los distintos productos del trabajo humano concreto se igualan entre sí y se vuelven intercambiables. El trabajo abstracto media, así, entre los distintos trabajos concretos. Una mercancía media entre distintos tipos de trabajo concreto porque ella misma representa una magnitud determinada de trabajo abstracto; el dinero, como "equivalente general de valor", media entre todos los trabajos concretos, porque puede representar y medir la magnitud de trabajo abstracto contenido en cualquier mercancía específica. Así, la capacidad mediadora de las mercancías y del dinero consiste en su capacidad de poner de manifiesto el grado de trabajo abstracto poseído por los distintos trabajos concretos.

Mediante el dinero no sólo se intercambian bienes y servicios, también se *activa* el

proceso necesario para producirlos. Cuando la mercantilización de la vida está lo suficientemente extendida como para permitir la compra-venta de los medios de producción y de la fuerza de trabajo, los dueños de ciertas sumas de dinero pueden utilizarlo como *capital*, es decir, como un "valor que se valoriza", según la conocida expresión de Marx (1975). Para éste, este valor en progresiva acumulación deriva obviamente del trabajo abstracto consumido en el mismo, y si es mayor que el existente antes de empezar, ello se debe a que la mercancía fuerza de trabajo es retribuida no por el valor que crea, sino por el valor de lo que cuesta reproducirla bajo unas condiciones técnicas y unos estándares de vida dados. Su trabajo se inserta dentro de una dinámica productiva controlada por el capitalista y subordinada a la lógica anónima del mercado. Con ello, su capacidad laboral se pone al servicio de objetivos que él no ha seleccionado. De este modo, las relaciones mercantiles, como relaciones entre individuos, en principio, iguales e independientes, desembocan en relaciones de dominación y de explotación de unos individuos sobre otros. Las clases sociales que se establecen en este proceso no son obviamente clases estamentales, sino *clases con respecto al capital*.

El capital es valor con el que se compra fuerza de trabajo para obtener más valor. Como tal, se objetiva inicialmente en dinero, luego en el capital productivo, maquinaria y fuerza de trabajo, y finalmente en las mercancías resultantes, que habrán de venderse en el mercado. Pero no se le puede reducir ni al dinero, ni a los medios de producción, ni a la fuerza de trabajo, ni a las mercancías puestas a la venta. Es más bien un aspecto común a todos ellos, el hecho de contener valor, y por lo tanto de ser el resultado de la aplicación de una determinada dosis de trabajo abstracto, que es utilizado con unos fines muy determinados, estableciendo unas relaciones sociales también muy particulares. Lo que les iguala como capital es el ser valor utilizado para obtener más valor. El capital sólo existe, por ello, en el seno de estas relaciones económicas que él activa, y de las cuales es un componente imprescindible. Pero no es en sí estas relaciones. La expresión de Marx de que el capital "es una relación social", aunque sugerente, nos parece que simplifica la realidad de un modo que se presta a la confusión. El capital no es en sí una relación social, sino una entidad que funciona en el seno de la misma, un aspecto de esta relación.

El desarrollo capitalista supone una progresiva primacía del capital como entidad organizadora de la vida social. Las clases estamentales desaparecen, pero no así los estamentos ni las categorías sociales menos rígidas. Ambos se combinan con las clases con respecto al capital de los modos más variados.

IV. 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; El Viejo Topo.

ANDERSON, P. (1984): *El Estado absolutista*; Madrid; Siglo XXI.

BALIBAR, E. y WALLERSTEIN, I. (1991): *Raza, nación y clase. Las identidades múltiples*; Madrid; IEPALA.

BARTH, F. (1969): *Los grupos étnicos y sus fronteras*; México D.F.; Fondo de Cultura Económica.

COHEN, G. (1985): *La teoría de la historia de Karl Marx. Una defensa*; Madrid; Siglo XXI-Fundación Pablo Iglesias.

CASTIEN MAESTRO, JI (2003): *Las astucias del pensamiento. Creatividad ideológica y adaptación social entre los inmigrantes marroquíes en la Comunidad de Madrid;* Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid.

CASTIEN MAESTRO, JI (2004): "El concepto de capital en la obra de Pierre Bourdieu. Potencialidades y límites"; en ALONSO, L., MARTIN CRIADO, E. y MORENO PESTAÑA, J. (eds): *Pierre Bourdieu: las herramientas del sociólogo*; Madrid; Editorial Fundamentos.

GODELIER, M. (2000): *Economía, fetichismo y religión en las sociedades primitivas*; Madrid; Siglo XXI.

MARX, K. (1968): *Trabajo asalariado y capital*; Madrid; Ricardo García Aguilera.

MARX, K. (1975): *El capital. Crítica de la economía política*; Madrid; Siglo XXI.

TAJFEL, H. (1984): *Grupos humanos y categorías sociales*; Barcelona; Herder.