

Modelo teórico para el estudio de la movilidad social. Un acercamiento desde la teoría sociológica¹

Theoretical Model for the Study of Social Mobility: An Approach from Sociological Theory

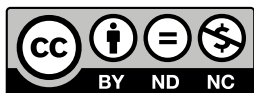
Por: Edinson Gabriel Brand Monsalve,¹ Carlos Arturo Duque Mejía² & Víctor Daniel Guerra Zabala³

1. Sociólogo UdeA, Magister en Desarrollo UPB, Candidato a Doctor en Filosofía UPB, Profesor Departamento de Sociología, Grupo de Investigación Redes y Actores Sociales, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia. ORCID <http://orcid.org/0000-0003-0063-5703>. Scholar: <https://scholar.google.es/citations?user=fgD8RwQAAAA&hl=es&oi=a0> Contacto: edinson.brand@udea.edu.co, ebrand8@mail.com.

2. Sociólogo UdeA, Grupo de Investigación Redes y Actores Sociales, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia. ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8610-1424> Scholar: https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=es&user=1hONvWkAAAA Contacto: carturo.duque@udea.edu.co, cadmejia@gmail.com.

3. Sociólogo UdeA, Grupo de Investigación Redes y Actores Sociales, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia. ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7213-8904> Scholar: https://scholar.google.es/citations?view_op=list_works&hl=es&user=KwJEUucAAAA Contacto: victor.guerra@udea.edu.co, vdgzdaniel@gmail.com

OPEN ACCESS



Copyright: © 2021 El Ágora USB.

La Revista El Ágora USB proporciona acceso abierto a todos sus contenidos bajo los términos de la [licencia creative commons](#) Atribución–NoComercial–SinDerivar 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0)

Tipo de artículo: Investigación

Recibido: noviembre de 2019

Revisado: enero de 2020

Aceptado: abril de 2020

Doi: 10.21500/16578031.5515

Citar así: Brand Monsalve, E., Duque Mejía, C. & Guerra Zabala, V. (2021). Modelo teórico para el estudio de la movilidad social. un acercamiento desde la teoría sociológica. *El Ágora USB*, 21(1). 147-166.
Doi: 10.21500/16578031.5515

Resumen

El estudio de la movilidad social se ha abordado desde diferentes perspectivas teóricas, lo que ha derivado en diversos modelos para su comprensión, centrándose en aspectos diferentes del proceso de organización de la sociedad, lo que hace muy compleja la investigación de casos concretos. El objetivo de este artículo es presentar los resultados de un estudio que se propuso la construcción de una propuesta teórica integral como base para la investigación de la movilidad social, cuyo resultado fundamental es un modelo conceptual orientado a entender este fenómeno a partir de lo que se ha denominado la estructura del poder social.

Palabras clave. Movilidad social; estructura social; interacción social; condición social.

Abstract

The study of social mobility has been approached from different theoretical perspectives, which has resulted in various models for their understanding, by focusing on different aspects of the process of organization of society, which makes the research of specific cases very complex. The objective of this article is to present the results of a study, which offered the construction of a comprehensive theoretical proposal as a basis for the research of social mobility, the fundamental result of which is a conceptual model oriented to understand this phenomenon from what has been called the structure of social power.

Keyword. Social Mobility; Social Structure; Social Interaction; and Social Status.

Introducción

La movilidad social ha sido estudiada en el marco de las teorías de la estratificación de las sociedades industriales (Kerbo, 2003, p.157), desde diferentes acercamientos conceptuales, entre los cuales se reconocen los primeros estudios de Rogoff (1953); la teoría de la estratificación social de Robert y Helen Lynd, seguida posteriormente de *Middletown in transition 1937*; los análisis de perfil y altura de Pitirim Sorokin (1937) la teoría funcionalista de la estratificación social de Davis y Moore (1945); la teoría del orden social de Parsons (1937); el método reputaciones de Lloyd Warner (1953); la obra de Blau y Duncan (1967); los aportes de la escuela ecológica de Chicago y el enfoque institucionalista (Kerbo, 2003); los análisis de prestigio ocupacional en el que destaca el modelo Wisconsin de Featherman, Hauser y Sewell. La mayoría de estos postulados se fundamentan en el modelo funcionalista, el cual recupera el enfoque residencial y las escalas de estatus socioeconómico donde destaca el índice socioeconómico de Duncan (SEI) y los índices de dos factores de la posición social de Hollingshead la cual tipifica hasta 425 ocupaciones para el año 1947 (Kerbo, 2003).

Por otro lado, entre las teorías marxistas y weberianas se ubica la teoría de la correspondencia de Bowles y Gintis, los “estudios subjetivos de la estratificación” de Mary y Robert Jackman basados en el modelo de clase de Centers (Giddens, 1992); los estudios de Braverman; los postulados de autoridad en Dahrendorf “*Class and class conflict in industrial sociology*” (1965) y los de clase media de Erik Wright (1989); el estudio internacional sobre movilidad social de Reinhard Bendix y Seymour Martin Lipset (1972). Dentro de las teorías más contemporáneas destacan las teorías de la reproducción social de Bourdieu y Passeron (1996), el enfoque de capital humano de Becker, entre otros (Pla, 2012) y los estudios de educación y crecimiento económico de Hanushek; el constreñimiento externo (Kerbo, 2003, p. 185-186); los estudios de Erikson y Goldthorpe (1993) y las teorías de capital social de Bourdieu y redes de Granovetter (1995). Estos acercamientos han generado distintas maneras de comprender la movilidad social, centrándose cada uno de ellos en factores específicos como por ejemplo las relaciones, el origen familiar, las condiciones de la educación, las características del entorno y el mercado laboral, entre otras, dando como resultado múltiples formas de operacionalizarla en la investigación empírica, dificultando una comprensión multidimensional de la movilidad social. El objetivo del presente artículo es construir y fundamentar un punto de vista que contemple la integración de diferentes factores en el estudio de la movilidad social a partir de la categoría de poder social, entendido como un conjunto relacional de factores habilitantes y constrictivos que caracterizan la disputa entre actores en un campo social.

Desde los primeros años de la sociología, han existido dos teorías que han influido sobre la forma en la que se entiende la organización de la sociedad, “si hemos de comparar estas dos teorías generales de la sociedad, podemos empezar por reconocer cuál es la tarea principal de lo que pueden denominarse teorías del conflicto y teorías funcionales de la sociedad” (Kerbo, 2003, p.81). Por un lado, las teorías funcionales o también denominadas teorías del consenso consideran que las normas y los valores comunes son fundamentales para la sociedad, esto presupone que el orden social se basa en un acuerdo tácito y que el cambio social se produce de una manera lenta y ordenada (Ritzer, 1993, p.156). Esta tradición considera las sociedades como sistemas ordenados de acuerdo a determinadas pautas axiomáticas, dichas pautas se comportan como necesidades orgánicas que deben ser satisfechas para que el orden funcione adecuadamente (Semblar, 2006; Kerbo,

2003). Dentro de estos postulados paradigmáticos se ubican las teorías modernas de Lloyd Warner en “Yankee city”, antecedente diestro de dos importantes enfoques sobre estratificación: primero del estudio de Kingsley Davis y Wilbert Moore (1945) y segundo de la general y abstracta filosofía del orden social de Talcott Parsons (1937); ambas posturas, a pesar de sus atípicas aspiraciones, disponen de un núcleo común de conceptos enmarcados en una fuerte tradición Durkheimiana sobre la división social del trabajo (Riquelme, 2016), tal cual se expone en su definición de profesiones como una condición para la cohesión social (Iturrieta-Olivares, 2014).

Frente a otras mediciones y escuelas enmarcadas en este mismo trazado teórico, destaca el método reputaciones (Warner, 1953) que se basa en los propios juicios de estatus que la gente hace de sus ocupaciones (Rodríguez, 2016), mientras la escuela ecológica estadounidense utiliza un enfoque residencial para explicar cómo distintas personas viven en diferentes lugares de la ciudad en relación a su capa social (Kerbo, 2003) se suelen identificar tres componentes de la movilidad residencial: su espacialidad, los arreglos residenciales y las motivaciones que guían esos desplazamientos por parte de los sujetos (Cosacov, Mercedes Di Virgili y Najman, 2018).

En general para las teorías funcionalistas “el estatus o el honor son las dimensiones más importantes de la estratificación social. La gente es evaluada y ordenada por los demás en función de hasta qué punto vive de acuerdo con los valores dominantes de la sociedad” (Kerbo, 2003, p.118); el logro de dicha adscripción radica en los niveles de valoración que adquiere un ciudadano, y el cual se relaciona, según Parsons, con el rol de la educación como un distribuidor de alumnos a las funciones requeridas en la división del trabajo (Cuenca, 2016). Dicho presupuesto sostiene que el logro educativo contrarrestaría las desigualdades estructurales asociadas al origen social (Rodríguez, 2016), las cuales tienden a decrecer en el tiempo a medida que los sistemas educativos se expanden, a esto se le conoce como teoría liberal de la industrialización de Parsons (Cuenca, 2016). En dicha expansión importan conceptos como recursos instrumentales y funciones expresivas (Wong y Jurado, 2014).

Las posibilidades de movilidad social dentro de este campo funcionalista son amplias, dadas las ausencias de barreras o cierre social (Kerbo, 2003, p. 156). El modelo metodológico de dicho abordaje son las escalas de prestigio, ingresos u otras variables continuas relacionadas con la posición social como medidas de regresión cuantílica (Freitas, 2015); “desde este punto de vista, por movilidad social se entendería cualquier movimiento de una ocupación a otra cuyo prestigio social (o nivel de ingresos etc.) fuera diferente” (Kerbo, 2003, p.156), este movimiento según varios autores puede contribuir al bienestar social o tener un efecto negativo (Zhao, Heath y Shryane, 2017). Por tal razón, cualquier ciudadano sin importar su origen social, puede acceder a cualquier puesto de la estructura social (Kerbo, 2003), este movimiento se convierte en un estímulo, para aquellos que quieran trascender sus orígenes, en la literatura, dichos estímulos se estudian bajo el término logro de estatus socio-económico, tal es el caso de la teoría de Blau y Duncan (Viáfara, 2017).

Esta corriente de pensamiento está manifiesta en la teoría de las fluctuaciones económicas de Pitirim Sorokin, la cual alcanzó un reconocimiento significativo para el estudio de la movilidad social, entendida como un cálculo de perfil y altura bajo la línea vertical de la estratificación (Vázquez, 2014), entre estas se encuentra la tesis de la industrialización eleva las tasas de movilidad social o de logro educativo (Hernández, 2017). Esto es posible ya

que para Sorokin la estratificación tiene la forma de un edificio social, en el que existe una dimensión básica de cualidades y propiedades de un plano cartesiano. Su visión integra conceptos de clase y distribución desigual de riquezas, en la que clases superiores e inferiores evocan una imagen piramidal de la sociedad (Pla y De la Fuente, 2016), en palabras de este autor “estratificación social significa diferenciación de una determinada población en clases jerárquicas superpuestas (...) a través de la existencia de capas sociales superiores o inferiores” (Sorokin, 1953 p.95).

Desde las sociologías contemporáneas han surgido diferentes críticas a estas perspectivas funcionalistas, en razón que

(...) el sistema de estratificación era una estructura, es decir, la estratificación no hacía referencia a los individuos dentro del sistema de estratificación, sino a un sistema de posiciones. Se centraron en el modo en que ciertas posiciones les conferían diferentes grados de prestigio y no en el modo en que los individuos llegaban a ocupar esas posiciones (Ritzer, 1993, p. 109).

Es precisamente la amnesia por el sujeto y su especial desconocimiento de las dimensiones conflictivas de poder lo que caracteriza la crítica fundamental al funcionalismo, además se identificaba que esta perspectiva conservaba la posición privilegiada de las personas que tienen poder, prestigio y dinero, aduciendo que estas personas merecen sus recompensas (Ritzer, 1993). Categorías como conflicto de intereses, relaciones de autoridad, clase, carácter hereditario de la riqueza e influencia del origen social están ausentes en sus preocupaciones fundamentales. Esta tradición olvida los intereses de los individuos y los grupos sociales (Pla y De la Fuente, 2016), además de la creencia axiológica de que existen siempre talentos escasos en una sociedad (Kerbo, 2003).

Por otro lado, las teorías de la estratificación fundamentadas en las perspectivas del conflicto, “(...) ven las sociedades como un contexto en el que varios grupos con diferentes intereses interactúan y compiten” (Kerbo, 2003, p. 82). Estas teorías se caracterizan por su divergencia frente a los postulados de la teoría funcionalista o del consenso, a diferencia de ellas “las teorías del conflicto subrayan el dominio de unos grupos sociales sobre otros, presuponen que el orden social se basa en la manipulación y el control de los grupos dominantes y que el cambio social se produce rápida y desordenadamente [...]” (Ritzer, 1993, pp. 104-105). Con una fuerte tradición weberiana y marxista, estas perspectivas se dividen en dos enfoques, las teorías que se enmarcan en el enfoque no crítico del conflicto tienden a destacar el poder o el partido como la dimensión principal de la estratificación, mientras que las enmarcadas en el enfoque crítico del conflicto han solido enfatizar de Marx, las relaciones económicas (propiedad) o la clase como su dimensión más importante (Kerbo, 2003, p.128).

Un estudio representativo del enfoque no crítico es el de Dahrendorf basado en el concepto de asociaciones imperativamente coordinadas de Weber, donde la burocratización y organización de los intereses sociales dan origen a la posición de autoridad como el factor clave de la distinción y estratificación social, en el cual la existencia de diversas posiciones sociales con diferentes grados de autoridad es una característica fundamental del capitalismo industrial y que no reside en los individuos sino en las posiciones que ocupan. (Kerbo, 2003; Sémbler, 2006;

Ritzer, 1993). El argumento de Dahrendorf es que una persona puede ocupar diferentes posiciones subordinadas y/o dominantes al interior de la estratificación social.

En el enfoque crítico un aporte significativo lo constituyen los escritos de Erick Wright (Tholen, Brow, Power y Allouch, 2013) quien sostiene que el lugar que ocupan los individuos en el sistema de producción son resultado de las diferencias de renta que ocasiona poseer, controlar o no poseer trabajo y medios de producción (Semler, 2006, p.34). Para Wright importa más la posición de clase que el estatus en sí (Castillo, 2016). Como parte de una tradición marxista, la clase social para Wright es definida en términos de la propiedad de los medios de producción (Uribe y Moreno, 2019; Rodríguez de la Fuente, 2017). Wright, al igual que teóricos como Goldthorpe, Bourdieu, Giddens y Baudrillard, es considerado un teórico contemporáneo de la movilidad social o cultural (Blanco, 2017).

En contraste con la definición funcionalista de movilidad social, las teorías clasistas, sustentadas en algunos postulados de la perspectiva del conflicto, conciben la movilidad como "(...) el paso de una clase de origen a otra de destino diferente. Cuando lo que sucede es el mantenimiento de la posición de clase, entonces se habla de herencia social o de inmovilidad" (Kerbo, 2003, p. 156). El origen social para la teoría clasista condiciona las posibilidades de ascender, descender o permanecer en una clase, mientras en la teoría funcionalista el origen social es simplemente una característica adicional donde no existe un cierre social definitivo.

La teoría del conflicto ha sido criticada por varias razones, entre ellas ignorar el orden, la estabilidad y por su ideología radical, entre tanto el funcionalismo estructural por ser indiferente ante el conflicto, el cambio y su ideología conservadora (Ritzer, 1993). De acuerdo con Kerbo (2003) estas perspectivas se ocupan de una dimensión específica desde la cual se puede dar cuenta de la movilidad social, limitando un abordaje multidimensional que procure mayor alcance en la comprensión de su objeto. Además, ambas teorías se ocupan de estudiar la estratificación social, la desigualdad y la diferenciación, es decir, la forma en la que se clasifican o dividen las sociedades, dejando de lado el real proceso de interacción social que ocurre entre individuos y que los llevan a ocupar una posición social. Con este panorama, se aborda la categoría de movilidad social desde los conceptos de Max Weber, Pierre Bourdieu y Anthony Giddens, procurando responder la pregunta: ¿cómo comprender la movilidad social desde los procesos de interacción social entre individuos? En principio, es necesario precisar que estos tres autores no plantean de manera explícita una conceptualización de la movilidad social, no obstante, asumen una perspectiva analítica de la estratificación social mucho más dinámica, compleja y estructural, coincidiendo en comprender la sociedad en relación con la acción, la práctica y la interacción, de donde se deriva que las relaciones sociales no se inscriben únicamente en procesos predominantemente estructurales. Desde esta perspectiva se procurará entender los efectos de los actores sociales dentro de la estructura, es decir, la forma en que los individuos transforman y mantienen esas posiciones en función de la disputa por el poder.

El presente texto se divide en tres momentos que se relacionan entre sí para dar respuesta a la transformación de la experiencia de los agentes mediante la conceptualización

de movilidad social. El primero de ellos se enfoca en la interacción de los agentes con la estructura, el segundo con los fines y los medios que influyen el trayecto de vida de los grupos sociales y el tercero con el proceso de disputa y negociación en el que se ven inmersos los agentes para captar beneficios.

Interacción y poder

El fenómeno de la movilidad social está estrechamente ligado a los cambios ocurridos en la estructura social, como también a las motivaciones de los agentes. Esta dualidad es determinante de las posibilidades que tiene un sujeto de adquirir capacidades para obrar conforme a sus intereses. Las condiciones de la estructura restringen y cohesionan en diferentes niveles la acción de un agente, a la vez que este configura sus motivaciones en el ámbito de las posibilidades que estas le dan para adquirir y acumular poder en la estructura, que en condiciones especiales le permiten introducir transformaciones a esta.

El poder es una de las características transversales al agente social, quien deja de ser tal o de tener capacidad de agencia “si pierde la aptitud de «producir una diferencia», o sea, de ejercer alguna clase de poder” (Giddens, 2011, p.51) Por esta razón, ser un agente social es ser capaz de desplegar un espectro de poderes, incluido el poder de influir sobre el desplegado por otros agentes (Giddens, 2011). Con esta capacidad las personas operan en el mundo representacional, emocional y corporalmente, transformándolos en agentes que tienen y arrastran sus modos de representación a los campos en que se desenvuelven (Henríquez, 2014, p.59). Muchos agentes pierden el poder de ejercer una diferencia cuando orbitan alrededor de ciertas propiedades estructurales y constrictivas de la acción, es decir, aspectos que de alguna manera son producto del inconsciente o de las condiciones inadvertidas de la acción. Esto último debe entenderse como una retroalimentación de la estructura debido a las consecuencias no buscadas de la acción (Giddens, 2011, p.45).

La capacidad de agencia implica poder, dado que “el poder es el medio de obtener que se hagan cosas y, como tal, está directamente envuelto en la acción humana (...)” (Giddens, 2011, p.309) “(...) una acción humana ocurre como una duración, un fluir continuo de la conducta, y lo propio vale para la cognición. Una acción intencional no se compone de una serie o agregado de intenciones, razones y motivos distintos.” (Giddens, 2011, p.41). En estas consideraciones el ámbito de poder se comporta como fuente estructurante de la acción y del agente.

El poder proviene de la estructura y también del agente, y es en este último que se puede definir como un conglomerado de capacidades de acción que adquiere y posee, cuya virtud es la posibilidad de desplegar o regular reglas y recursos a través de una interacción sostenida de intereses con otros agentes. Las reglas son procedimientos generalizables que aplican a la “escenificación/reproducción” de prácticas sociales, entre las que se encuentran tipos específicos de reglas, formuladas como cánones legales, reglas institucionales, reglas burocráticas, reglas de juego etc (Giddens, 2011). En cuanto a los recursos, estos se pueden definir como artefactos físicos y no físicos empleados en la generación de poder, entre estos se encuentran materias primas, instrumentos de producción, tecnologías, bienes producidos, organizaciones de seres humanos, oportunidades de vida etc. (Giddens, 2011, p.185). Por esta razón, el poder es producto de una mediación entre agente y estructura, y no es únicamente divisorio, aunque no cabe duda “[...] de que algunos de los conflictos más enconados

en la vida social se ven acertadamente como luchas de poder. Estas luchas se pueden considerar relacionadas con intentos de repartir recursos que brindan modalidades de control en sistemas sociales” (Giddens, 2011, p.309).

Estas luchas de poder se imponen a los agentes que se han adentrado en “(...) un campo de luchas dentro del cual los agentes se enfrentan, con medios y fines diferenciados según su posición en la estructura del campo de fuerzas, contribuyendo de este modo a conservar o a transformar su estructura”. (Bourdieu, 2007, p.50). Por tal razón, las relaciones de poder suponen la existencia de una disputa de recursos que inscriben a los agentes en un proceso de interacción con otros agentes, “(...) esas relaciones se definen de acuerdo a un tipo especial de poder o capital específico, detentado por los agentes que entran en lucha o en competencia, que “juegan” en un espacio social.” (Bourdieu, 2001, p. 14).

Un agente social es un sujeto cuyo entendimiento es capaz de ofrecer razones y motivos de la acción, en virtud de lo cual “todos los seres humanos son agentes entendidos. Esto significa que todos los actores sociales saben mucho sobre las condiciones y consecuencias de lo que hacen en su vida cotidiana” (Giddens, 2011, p.307). Si bien es erróneo pensar que el agente construye su propia realidad social como un proyecto intencional, también lo es pensar que ellos no participan activamente en la significación y reproducción de prácticas sociales, esto es, la característica de estructura estructurante del habitus (Bourdieu, 2007, p. 86), el cual “es a la vez, en efecto, el principio generador de prácticas objetivamente enclases y el sistema de enclases de esas prácticas” (Bourdieu, 2003, p. 169).

(...) el habitus, no como un concepto abstracto sino, puente que liga la estructura y la agencia al constituir un sistema abierto de experiencias. Entre las estructuras objetivas y las prácticas que realizan los agentes se encuentran, entonces, los habitus, que son al mismo tiempo productos y productores de las estructuras (Pla, 2017, p.3)

Los agentes obran conscientes de sus acciones “como seres reflexivos que se apropian cognitivamente del tiempo en lugar de -vivirlo- meramente” (Giddens, 2011, p.264). Es necesario considerar que dichas acciones no se articulan en un plan intencionado, el fluir de una acción siempre produce consecuencias no buscadas por los agentes. No obstante, el agente puede obrar en virtud de sus intenciones particulares, producto del registro sobre las condiciones en las que ocurre la acción, esto es, tener capacidad de agencia. La capacidad de agencia se consolida en un proceso dinámico de varios ámbitos del propio ser actuante. Uno de estos ámbitos es el registro reflexivo, la

reflexividad, entonces, no se debe entender como mera -autoconciencia-, sino como el carácter registrado del fluir corriente de una vida social (...) conviene pensar la reflexividad fundada en el registro continuo de una acción, tal como los seres humanos lo muestran.” (Giddens, 2011, p.41).

Los actores sociales tienen una dimensión reflexiva encargada de registrar las acciones con cierto grado de intencionalidad, de forma que el poder que un agente emplea influya sobre la estructura u otros agentes, a la vez que este poder es posibilitado y condicionado por la estructura, el registro reflexivo les permite a los agentes generar una memoria

coherente de los diversos escenarios de interacción y de otros agentes en el aprovechamiento de sus redes y recursos (Giddens, 1997a). Esta coherencia constituye un segundo ámbito, el carácter racional del obrar, esto es, que las acciones de los agentes sean coherentes dada la contextualidad de la acción “racionalmente significa un alineamiento efectivo de motivos con el resultado final de la conducta en cuestión” (Giddens, 2011, p.208). Lo que supone de forma inmediata otro ámbito del ser actuante, la acción debe ser intencional del agente, esto quiere decir que debe entenderse en una conducta humana siempre que el sujeto o los sujetos de la acción enlacen a ella un sentido subjetivo (Weber, 2002). La acción intencional se entiende como “lo propio de un acto del que su autor sabe, o cree, que tendrá una particular cualidad y resultado, y en el que ese saber es utilizado por el autor del-acto- para alcanzar esa cualidad o ese resultado”. (Giddens, 2011, p.47).

Los resultados esperados como medio por el cual un agente hace que se hagan cosas, es lo que anteriormente se ha definido como poder. La diferencia de las acciones que emprenden los agentes en una vida cotidiana, de las ubicadas en el curso de una transformación misma de la vida cotidiana, es que los resultados alineados de la conducta cuestionada provocan una transformación sobre las relaciones estructuradas socialmente, produce un nuevo habitus (Bonnewitz, 2006, p.63). El desarrollo de la capacidad de agencia llega a configurar un habitus únicamente cuando la motivación de la acción, esto es, los deseos que mueven la acción (Giddens, 2011, p.44), producen un poder de diferencia sobre una práctica social estructurada, esto implica que un proceso de cambio se gesta en la interacción permanente entre los agentes cuyas motivaciones y acciones influyen en su biografía e identidad. Sin embargo, los deseos tal cual lo describen los actores, no se une tan directamente a la continuidad de una acción como su registro reflexivo o su racionalización, por lo general, la conciencia de los agentes desconocen cotidianamente los deseos que la mueven (Giddens, 2018, p. 45).

Motivos alcanzan dominio directo sobre la acción sólo en circunstancias relativamente inusuales, en situaciones que de algún modo quiebran la rutina. Las más de las veces, unos motivos proveen planes generales o programas – proyectos según la terminología de Schutz- dentro de los que se escenifican un espectro de conducta (Giddens, 2011, p.44).

Se desprende, en primer lugar, que la motivación no necesariamente está orientada al cambio como propósito, si no que ella puede ocurrir en virtud de mantener condiciones que el agente significa como privilegiadas, es decir, bien podría suceder que los agentes simplemente intenten regular su posición -al tratarse de una posición social privilegiada- evitando de esta manera su pérdida, tal es el caso de grupos sociales profesionales o intelectuales entre otros (Giddens, 2011).

En segundo lugar, en general los motivos configuran proyectos a través de los cuales los agentes orientan sus trayectorias de vida, esto es, constituyen proyectos de vida que le dan sentido a su acción. De esta manera, un proyecto de vida es la orientación futura de un tiempo pasado en un contexto presente, que se construye a partir de actividades, sucesos y acciones ejercidas por agentes entendidos que pueden, en virtud de su registro reflexivo, reconocer en la práctica y en el discurso su sentido (Giddens, 1997a). El proyecto de vida de los agentes ocurre en el marco de una estructura, entendida como los aspectos

institucionalizados de sistemas sociales establecidos como propiedades estructurales, que se inscriben en un conjunto de reglas y recursos (Giddens, 2011, p.215). Las reglas corresponden a procedimientos generalizables que aplican a un espectro de contextos/ocasiones, entre las cuales las más significativas son las referidas a prácticas institucionalizadas, o sea, prácticas de mayor recorrido (Giddens, 2011); y los recursos son medios que los agentes utilizan inteligentemente en la reproducción de actividades sociales.

En este marco, los agentes constantemente disponen de reglas y recursos para poder interactuar con otros agentes en razón de procurar resultados deseados, en consecuencia, de las motivaciones de la acción, implicando una disputa de mecanismos muy amplios en un escenario de estructuración. “Los agentes pertenecen a múltiples campos sociales al mismo tiempo y potencialmente hacen parte de todos, en la medida en que para estar incluido en un campo basta con tener el poder o la capacidad de producir efectos en él” (Bourdieu, 2000 d, p. 14-15). De acuerdo con esto, las posiciones, distancias y proximidades de los agentes en la historia particular, permitan determinar el sentido de las distribuciones desiguales de recursos o capitales (Bourdieu, 2001, en Cruz, 2018, p.229).

Distribución de poder social

Comprender los cambios de posición que ocupan los agentes en la estructura social implica considerar además de sus diferentes acciones y motivaciones de acción, lo que ocurre con los flujos económicos y ocupacionales que estos adquieren, al menos en parte, en los procesos de socialización grupal. Es relevante comprender que todos los capitales, atributos y propiedades de un actor corresponden en gran medida a una distribución de poder en función de los grupos de pertenencia. Esta distribución de poder indica cómo los agentes sociales se relacionan en los ámbitos de la producción, lo social y lo político, en virtud de la posesión de riqueza, partido, renta, honor y de la participación de cada agente en la división social del trabajo (Weber, 2002).

La distribución de poder juega en diversos planos del mercado el cual es “intrínsecamente una estructura de poder en la que la posesión de ciertos atributos da ventajas a algunos grupos de individuos en relación con otros” (Giddens, 2000, p.115). El mercado es una relación de negociación constante en la que el poder juega un papel importante y convencional en el establecimiento del obrar individual o grupal, en ambos términos, “el mercado es un sistema de relaciones económicas que se basa en la fuerza de negociación relativa de los diferentes grupos de individuos” (Giddens, 1979, p.115). Esta fuerza de negociación que constituye la capacidad de mercado se basa en la cualidad de propiedad que tienen los agentes frente a una situación de poder. En este sentido “la «propiedad» se refiere, no a ninguna característica de los objetos físicos como tales sino a derechos que están relacionados con ellos y que a su vez confieren ciertas capacidades al «propietario»” (Giddens, 1979, p. 115) la propiedad es inherente al agente social y al poder de acción que le confiere una posibilidad de cambiar su situación.

Las propiedades están constituidas por los capitales que disputan los agentes que como recursos favorece la capacidad de agencia en virtud de su acumulación, o la limitan por su detrimento. De esta forma se distribuye el poder en el mercado, como un vasto escenario de disputa de capitales. Los capitales permiten comprender la soltura y sujeción que tiene el agente dentro del campo, es decir, a mayor volumen y disponibilidad de capitales mayor

será la capacidad de moverse en la estructura social, en el caso contrario, serán mayores las limitaciones para ello. Entre los capitales más significativos se encuentra el capital económico, el capital cultural y el capital social.

Quizá el capital económico de facto sea el más importante de los capitales debido a su facilidad pragmática de convertirse en dinero:

(...) el capital económico es directa e inmediatamente convertible en dinero, y resulta especialmente indicado para la institucionalización en forma de derechos de propiedad; el capital cultural puede convertirse bajo ciertas condiciones en capital económico y resulta apropiado para la institucionalización, sobre todo, en forma de títulos académicos; el capital social, que es un capital de obligaciones y “relaciones” sociales, resulta igualmente convertible, bajo ciertas condiciones, en capital económico, y puede ser institucionalizado en forma de títulos mobiliarios” (Bourdieu, 2001, pp. 135-136)

No obstante, la diferenciación social no es sólo el producto de las desigualdades salariales y derivadas de las condiciones del trabajo, por lo que el capital económico por sí solo no explica el cómo acceder a él. La distribución de las relaciones de poder, el trabajo y la producción sólo le da un carácter enclasable, pero en este proceso convergen los otros tipos de poderes, este es el caso del capital cultural y social.

El capital Cultural

(...) puede existir en tres formas o estados: en estado interiorizado o incorporado, esto es, en forma de disposiciones duraderas del organismo; en estado objetivado, en forma de bienes culturales, cuadros, libros, diccionarios, instrumentos o máquinas, que son resultado y muestra de disputas intelectuales, de teorías y de sus críticas; y, finalmente, en estado institucionalizado, una forma de objetivación (Bourdieu, 2001, p. 136).

El capital cultural puede representarse en un estadio incorporado “(...) y presupone un proceso de interiorización, el cual, en tanto que implica un periodo de enseñanza y de aprendizaje, cuesta tiempo. Y un tiempo, además, que debe ser invertido personalmente por el inversor”. (Bourdieu, 2001, p. 139) es decir, se encuentra ligado al cuerpo e implica un nivel práctico de interiorización del conocimiento, se posee como propiedades intrínsecas de los agentes, “El capital incorporado es una posesión que se ha convertido en parte integrante de la persona, en habitus. Del “tener” ha surgido “ser””. (Bourdieu, 2001, p. 140)

El capital cultural en estado objetivado posee una serie de propiedades que sólo son determinables en relación con el capital cultural incorporado (Bourdieu, 2001). Así, el capital cultural es materialmente transferible a través de su soporte físico (por ejemplo, escritos, pinturas, monumentos, instrumentos, etc.). Una colección de pinturas puede ser transferida tan bien como pueda serlo el capital económico, una de las consecuencias de objetivar el capital cultural puede ser de forma inferida, el adquirir estatus, honor o reconocimiento social y esto le posibilita generar un entramado de significaciones y “recursos” que le asignan beneficios a su poseedor. Lo que hará en cierta medida es generar un entramado de relaciones que lo inscriben en un marco de “legalidad” donde pesará más lo que pueda demostrar

a través de títulos de pertenencia (Bourdieu, 2001). Sin embargo, la cualidad transferible del capital objetivado reposa únicamente en su característica dada de propiedad material, debido a que, su apropiación no se puede intercambiar.

Ahora bien, lo que se transfiere es sólo la propiedad legal, puesto que el elemento que posibilita la verdadera apropiación no es transferible, o al menos no necesariamente. Para la verdadera apropiación hace falta disponer de capacidades culturales que permitan siquiera disfrutar de una pintura o utilizar una máquina. Estas capacidades culturales no son sino capital cultural incorporado, sujeto a las mismas reglas de transmisión referidas antes. (Bourdieu, 2001, p. 144).

De lo anterior se puede inferir que el origen de clase de un agente no es determinante de la apropiación cultural de los bienes objetivados culturalmente.

El capital cultural también puede presentarse de forma institucionalizada mediante la estandarización incorporada de títulos y credenciales, precisamente, este un mecanismo para neutralizar la carencia manifiesta del conocimiento interiorizado; “el capital cultural académicamente sancionado y garantizado de forma legal mediante títulos, que son (formalmente) independientes de la persona de su portador” (Bourdieu, 2001, p. 146). Se puede establecer una diferencia entre el capital cultural de un agente autodidacta, que emprende un proceso de aprendizaje empírico siempre sujeto a la carga de su demostración, mientras que, en su forma institucionalizada, el capital cultural juega como propiedades estructurales de una práctica social, establecidas necesariamente como reglas institucionales al agente social. Los “profesionales, directivos y administradores de altos nivel obtienen sus puestos principalmente porque tienen credenciales, es decir, licenciaturas, diplomas y otros títulos” (Giddens, 2012, p.336).

El capital social: “está constituido por la totalidad de los recursos potenciales o actuales asociados a la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento y reconocimiento mutuos” (Bourdieu, 2001, p. 148). Quizá lo más importante del capital social es su naturaleza relacional, ya que permite capturar beneficios que un agente no puede obtener mediante la sola posesión de capital cultural, ya que dicho factor consiste en un ligazón propiamente intrínseca del agente y de su apropiación, mientras que para el capital social el enlace constituye una relación de agentes con otros agentes; el establecimiento de redes de conocimiento juega un papel relevante en la afiliación ocupacional de un sujeto, sea por carencia o por pertenencia a esas redes.

El conjunto de características poseídas en términos de capitales constituye la trayectoria de vida de un agente, esto es el recorrido y la construcción personal, que se inscribe en los acontecimientos vividos, heredados del pasado que se transforman en la experiencia individual. Debido a que estos aspectos suelen ser bastante complejos, sólo interesa comprender una dimensión de la trayectoria de vida, la que tiene que ver con el poder en las formas de capacidad de mercado y atributos relevantes que los individuos puedan aportar a la negociación de recursos (Giddens, 1979, p.116). El poder que adquieren los agentes en virtud de la acumulación o detrimento de capitales ocurre en un campo de disputa, posibilita un grado determinado de capacidad de mercado que lo habilita o lo constriñe en los procesos de negociación con otros agentes, dado que estos recursos presentan un valor de escasez por no ser ilimitados:

(...) la sociedad es una arena de jugadores que interactúan, rivalizan, litigan y disputan lo que hay en ella. En el curso histórico de estas luchas, las divisiones de los campos, los tipos de capital disputado, los agentes que disputan, el peso relativo que ocupan sus trayectorias biográficas y sus capitales, los habitus que despliegan estos agentes, evidencia que ellos son espacios dinámicos, maleables y no inflexibles. (Jaramillo, 2011, p. 424)

La disputa de poder

Los capitales acumulados por una generación, se configuran en condiciones de origen de la siguiente, constituyendo una diferenciación en la capacidad de agencia, debido a que los grupos que logran mayor acumulación de capitales, al heredarlos generan mayores posibilidades en el ejercicio de la capacidad de negociación de sus miembros en la estructura, dado que sus capitales tienen mayor peso estratégico frente aquellos que tienen origen en grupos que no lograron tal acumulación (Mata, 2012, p. 34). No obstante, la condición de origen no es el único factor determinante en el ejercicio de poder, dado que en el transcurso de un proyecto de vida, los agentes pueden modificar sus trayectorias de manera estratégica a partir de una multiplicidad de prácticas (Mata, 2012, p. 34), en tanto que la trayectoria de vida, en un proceso de estructuración social, obliga a que la capacidad de agencia de diversos actores entren en una situación de disputa e intercambio por el control limitado de los recursos con valor de escasez (Giddens, 1979, p.117).

Las estrategias de los jugadores dependerán del volumen de su capital, pero también de su estructura, el objetivo de la partida es conservar o acumular la mayor cantidad posible de capital respetando las reglas del juego. Los individuos en las posiciones dominantes elegirán estrategias de conservación. Pero los jugadores también pueden procurar transformar las reglas, a través del descrédito, por ejemplo, del tipo de capital sobre el cual se basa las fuerzas de su adversario: se trata de estrategias de subversión, puestas en acción especialmente por los individuos dominados. (Bonnewitz, 2006, p.53).

La disputa por capitales ocurre en campos (Bourdieu, 2001, p. 15) que convergen en diferentes puntos, es decir, no ocurren como fenómenos aislados en la trayectoria del agente, sino que este está interactuando con otros agentes en varios campos simultáneamente, y por tanto en varias disputas en las que busca privilegiar su posición en la estructura, produciendo cambios a partir de decisiones que pueden introducir modificaciones a esta. Sólo se puede probar la índole de un cambio estructural por causa de elevadas tasas de movilidad ocupacional ascendente, si se conocen los motivos y las razones de los agentes que participaron en ellas (Giddens, 2011, p.240-241). Es por esto que el agente no es sólo un receptor de imposiciones, en razón que la estructura social abre ciertas posibilidades de acción (Giddens, 2011, p.204) que le permiten modificar sus prácticas asociadas a un grupo particular, a la vez que reproduce los marcos de condicionamiento y las reglas de los nuevos grupos de pertenencia. Esta situación expresa, por un lado, que:

(...) las estructuras objetivas son incorporadas en los agentes sociales: son interiorizadas para conducir sus acciones, imprimen en ellas un sentido práctico independiente

de la consciencia, el cual tiende a reproducir los principios de visión y división dominantes. [Por otro lado] habitus expresa la capacidad de los agentes para actuar basados en dichos condicionamientos, para generar y organizar prácticas y representaciones “reguladas” y “regulares” o modificar sus propios marcos limitados (Bourdieu, 2000b, 2002, 2007 citado en Cruz, 2018, p. 225).

Los campos cuentan con una apuesta específica y tienen una historia propia. (Bourdieu, 2001, p. 15) cada uno permite captar su autonomía relativa con respecto a otros. No son totalmente autónomos y con fronteras rígidas, se articulan entre sí, queriendo decir con ello que los campos se cruzan, complementan o entran en tensión, y a la vez se configuran por una multiplicidad de espacios de juego. Todo esto permite hablar de procesos de diferenciación (Jaramillo, 2011). No obstante, la comprensión del “campo social” debe también tener en cuenta que es un “[...] conjunto de relaciones o un sistema de posiciones sociales que se definen las unas en relación a las otras (Bourdieu, 2001, p. 14), por ejemplo

(...) un mercado con productores y consumidores de bienes. Los productores individuos provistos de capitales específicos, se enfrentan. En sus luchas se juega la acumulación de la forma de capital que permite asegurar la dominación del campo. Por lo tanto, el capital aparece a la vez como medio y como fin. La estructura del campo, en un momento dado de la historia, atestigua entonces la relación de fuerza entre los agentes. En ese sentido, el campo es un espacio de fuerzas opuestas. (Bonnewitz, 2006, p. 52)

Por esta razón, la noción de campo está fundada en la interacción social, la cual puede presentarse como disputa de capitales, reconocimiento y valoración, además de ser un espacio de diferenciación de un grupo en un conjunto de relaciones de dominación. Esta diferenciación se da en virtud de la división social del trabajo dentro de la empresa productiva, de las relaciones de autoridad y de la influencia de diferentes grupos con intereses comunes. Estos intereses corresponden a aquellos que pueden considerarse como particulares y localizados en la formación de un grupo social, por ejemplo, dentro de los grupos distributivos la necesidad de la clase media de acentuarse en determinados barrios considerados de clase media por el estilo de vida y el prestigio (Giddens, 1979, p.124). Los grupos distributivos son relaciones que entrañan formas comunes en el consumo de bienes económicos, independientemente de si los individuos implicados son conscientes de su honor o prestigio en relación con otros (Giddens, 1979, p.124)

Los intereses de grupo se reflejan en el cuerpo del agente a través de sus prácticas sociales, “El habitus orientando a las prácticas, permite ver los gestos más automáticos o en las técnicas del cuerpo más insignificantes en apariencia, como los movimientos de las manos o las maneras de andar, de sentarse o de sonarse, las maneras de poner la boca al comer o al hablar” (Bourdieu, 2003, p.477). El agente reproduce las prácticas en el entramado de las relaciones de producción y a partir del rol que ocupe dentro del proceso económico, en el cual se configura una situación material, cultural y simbólica de las personas. Las prácticas sociales en las que se reproducen estos intereses se incorporan al agente por razón de su pertenencia a un grupo social, lo que le permite comprender y valorar de una forma

diferenciada sus acciones, sus metas e intenciones, a la vez que procura estratégicamente influir sobre sus fines y medios.

Las prácticas sociales que emprenden los agentes sostenidamente son el principio generador objetivamente enclasable de ellas mismas y del sistema de reconocimiento de esas prácticas (Bourdieu, 2003, p. 169), es decir, los capitales que el agente acumula a partir de su experiencia propia, y que a la vez reproduce la experiencia de sus generaciones pasadas, son producto de una disputa por el monopolio de poder. Una práctica social es enclasable cuando se convierte en una característica de un grupo social y lo diferencia de otros, ya que este es propiamente el escenario de interacción de las diferentes clases, pero al mismo tiempo, el ámbito de la diferenciación social. En la mayoría de los estudios sobre movilidad, la preocupación principal es el ámbito de la diferenciación, las prácticas sociales permiten comprender lo que distingue a los grupos y lo que los une o los hace interactuar, en razón que estas se desarrollan al interior de cada uno de los campos y pueden ser fácilmente enclasable en los estilos de vida cuando generan consumo, identidades y representaciones que inscriben a los agentes en prácticas específicas que poseen significación para ellos.

El estilo de vida funciona en relación con la movilidad social como indicador depositario de que el agente ha obtenido cambios en las interacciones sociales al interior del campo. Por consiguiente, las prácticas pueden ser analizadas a través de los “estilo de vida”, ya que estos son la manera en la cual se vive, pasando por relaciones sociales, consumos específicos y la manera de ver y significar el mundo. Innegablemente esto le permite al agente estar adscrito a un grupo, donde las interacciones le brindan reconocimiento, obligaciones, formas de actuar y benéficos materiales y culturales. Bajo este ámbito es importante considerar “la red personal a la que podemos dar la definición provisional: el conjunto de vínculos de una persona con sus conocidos, más los vínculos de sus conocidos entre sí.” (Grande, 2013, p.238) De estos aspectos el reconocimiento social es un factor significativo a la hora de comprender la diferenciación, dado que además de la posesión de bienes de producción, contempla el tipo de consumo que realiza el agente, lo que le da una posición reconocida socialmente; así como las cualidades reales de las personas que son identificadas socialmente en la medida en que estas sean capaces de hacerlas reconocer (Bourdieu, 2001, p. 17).

Esta posesión de capitales condiciona fuertemente las oportunidades de vida, en el sentido weberiano del término. “El concepto de oportunidades de vida se ha de entender en función de la accesibilidad a posibles estilos de vida” (Giddens, 1997a, p.107). En el trabajo, como en el terreno del consumo, existe una multiplicidad de elecciones de estilo de vida para todos los grupos que se han liberado de las trabas de las condiciones de actividad y práctica tradicionales (Giddens, 1997a). “Naturalmente, según ha señalado insistentemente Bourdieu, las variaciones de estilo de vida entre grupos son también atributos de estratificación elementalmente estructurantes y no sólo el resultado de las diferencias de clase en el reino de la producción.” (Giddens, 1997a, p.107)

La identidad es aquello de lo que es consciente el individuo en la expresión más reflexiva de un proyecto, un estilo y una trayectoria de vida. “En otras palabras, la identidad del yo no es algo meramente dado como resultado de las continuidades del sistema de acción individual, sino algo que ha de ser creado y mantenido habitualmente en las actividades reflejas del individuo” (Giddens, 1997a, p.72). La cuestión existencial de la identidad para la movilidad social está ligada a la biografía que el agente social suministra acerca de sí mismo.

La identidad de una persona no se ha de encontrar en el comportamiento ni -por más importante que ello sea- en las reacciones de los demás, sino en la capacidad para llevar adelante una *crónica* particular. Para mantener una *interacción* regular con los demás en el mundo cotidiano, la biografía individual no puede ser del todo ficticia. Deberá incorporar constantemente sucesos que ocurren en el mundo exterior y distribuirlos en la historia continua del yo. (Giddens, 1997, p.74)

Desde esta perspectiva se entiende que una práctica social es el punto de encuentro entre estructura y acción. Los sistemas sociales se organizan como prácticas sociales regularizadas, sustentadas en interacciones sociales dispersas por un espacio-tiempo (Giddens, 2011). Esto quiere decir que los agentes se enfrentan a diversas situaciones de *constreñimiento* social, ya sea por el carácter de disputa entre agentes, por el contexto de la acción o por el encauzamiento social. El papel que juegan los constreñimientos es decisivo, ya que determinar la forma en la que se organizan las interacciones sociales, en virtud de los espacios frecuentados por ciertos grupos sociales, el tipo de normas de acatamiento y las relaciones más densas que establecen con otros grupos. Cada una de las formas de constreñimiento es, de distinta manera, una forma de habilitación de la acción humana, en razón que las estructuras “contribuyen a abrir ciertas posibilidades de acción al mismo tiempo que deniegan otras” (Giddens, 2011, p.204).

Los constreñimientos asociados a las instituciones, por ejemplo, corresponden a uno de los tipos de constreñimientos que generan las estructuras sociales, entendiendo que las instituciones son el elemento y el resultado de prácticas manifiestas consumadas por agentes en un contexto particular, en función del cual las cualidades coercitivas del constreñimiento pueden claramente ser más severas o tenues, los tipos de constreñimientos más relevantes y sobresalientes se dividen en tres: constreñimiento físico, punitivo y estructural (Giddens, 2011). El primero es el asociado a los aspectos restrictivos del mundo material y a las cualidades físicas del cuerpo humano. El segundo es derivado de las respuestas punitivas por parte de algunos agentes hacia otros, en este destacan las sanciones, el acatamiento y el castigo. El tercero se relaciona con la contextualidad de la acción, es decir, el carácter más fijo de la estructura en relación a los actores situados, en este destaca la división social del trabajo (Giddens, 2011).

En síntesis, de lo dicho en este apartado, la disputa de poder se puede comprender como un juego estratégico que deviene de la experiencia pasada de un agente, la capacidad de reflexión y el acceso y disponibilidad de recursos. Esta disponibilidad de recursos se ve afectada por el campo y el espacio histórico concreto en el que interactúa, que es producto de múltiples situaciones constrictivas y habilitantes, teniendo en cuenta que las prácticas, el reconocimiento social y la acumulación de poderes se cristalizan en beneficios que tienen un sentido particular para el agente constitutivo de motivaciones.

Conclusión. La estructura del poder social como modelo de comprensión de la movilidad social

Abordar la movilidad social implica comprender cómo se transforma la experiencia y las condiciones de vida de una persona en una sociedad. En síntesis de los argumentos teóricos aquí expuestos, la movilidad social corresponde a un fenómeno que es inherente al

proceso de organización social, caracterizado por ser permanente y dinámico en virtud de la interacción entre los sujetos y de estos con las instituciones sociales, el cual corresponde con el movimiento que efectúan los sujetos en la estructura social por el cambio de su posición dentro de un grupo de pertenencia, así como por su afiliación a otros nuevos, entendiendo que esta afiliación a nuevos grupos puede implicar la permanencia o desafiliación a los que ya se pertenece. Es decir, este fenómeno se produce tanto en un nivel intragrupal como intergrupalo.

La movilidad social, la visión aquí propuesta, se fundamenta en tres pilares, un objeto, un sujeto y un ámbito. El primero de ellos es el poder social, el segundo es quien ejerce el poder social, esto es, el agente social, quien es capaz hacer uso del poder para moverse en la estructura social; y el tercero es el ámbito en el que el sujeto hace que se recree el objeto, el espacio propiamente social donde se da una interacción de disputa por el acceso a recursos que permiten la movilidad. En virtud de estos tres pilares se configura la movilidad de los individuos, a partir de su interacción dentro y entre los grupos de pertenencia, en función de ser agentes, de tener poder social y de entrar en disputa. Estos pilares, que corresponden a elementos conceptuales se expresan en un nivel práctico o empírico en la trayectoria de vida, el estilo de vida y los proyectos de vida de las personas. (ver figura 1)

La trayectoria de vida se entiende como el proceso en el que se procura la transformación del objeto, esto es la acumulación y detrimento de capitales e instancias de poder. El componente en que se traduce este proceso es la propiedad, entendida como el conjunto de derechos poseídos e incorporados por un individuo, que van desde los aspectos materiales hasta las relaciones y conocimientos. Por otro lado, un estilos de vida se configuran en el campo de la disputa, en virtud de seguir acumulando poder, pero en ese proceso de interacción con otros agentes, se adquieren prácticas sociales que son características elementales de los grupos sociales de pertenencia, y que se expresan como prácticas de consumo que se mantienen habitualmente en el tiempo y caracterizan el comportamiento individual. Mientras un proyecto de vida hace referencia a las motivaciones y sentidos subjetivos que orientan reflexivamente las acciones de los agentes.



Figura 1.

La movilidad de los individuos ocurre en la integración de estos tres pilares en la identidad social de los agentes, a partir de donde emergen los elementos que la generan (ver figura 2 y 3). Así, en función del agente, *la capacidad de agencia* expresa que las acciones que se ejecutan tienen una razón y una motivación, es decir, expresan el significado propio del sujeto que las emprende. Estas condiciones comprenden las intencionalidades del agente, esto es, la parte consciente de la acción que ocurre en función de acumular poder. Estas se materializan en discursos, relatos y narraciones sobre lo cual existe un registro reflexivo. *La capacidad de agencia* corresponde a la capacidad de tomar decisiones respecto a las condiciones de vida estructurada, pues el agente hace parte de un grupo social, el cual le proporciona un status al lograr interiorizar reglas y formas rutinarias de conducta, a causa de lo cual se da un proceso de *racionalización* de una parte de actos de la vida diaria. Cuando el sujeto se encuentra con el ámbito, se genera una capacidad de mercado, entendida como una negociación de intereses por los diferentes capitales que juegan en diversos niveles del mercado. Esta negociación debe comprenderse como interacción social y no necesariamente como acuerdos. El individuo acumula capitales, pero dependiendo del espacio social en el que interactúa, la magnitud y el peso relativo de dicho recurso puede tener más o menor valor de escasez dentro de las interacciones sociales establecidas.

La acumulación surge cuando el poder social expresado en el capital social, económico y cultural debe ser disputado para poder generar un valor de escasez determinado. Esta disputa se juega con base a unas reglas que se establecen bajo la dominancia de otros agentes y de la institucionalización propiamente dicha. Ahora bien, el agente social posee un sentido de la acción basada en los logros del poder, el control de recursos escasos y la manipulación del curso de su vida. Basta con entender que la capacidad de agencia comprende el carácter racional de los propósitos poseídos y adquiridos, es decir, que sean coherentes con los fines.

En virtud del movimiento 2 que genera la integración de estos tres pilares en la acción de los individuos, es que la identidad se transforma a partir de los grupos a los cuales va perteneciendo, esto es, del carácter biográfico en la historia de vida de un sujeto o grupo social, dada la transformación de la experiencia y las condiciones de vida de un agente.

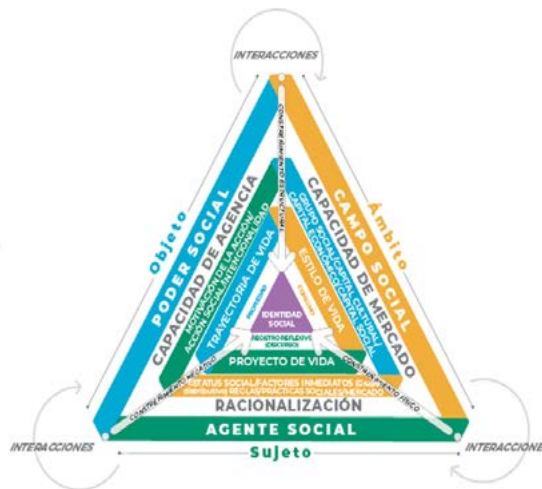


Figura 2. Movimiento 1 de los pilares de la movilidad social

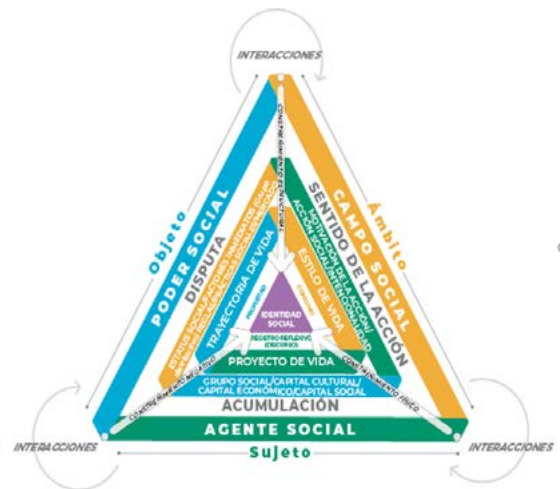


Figura 3. Movimiento 2 de los pilares de la movilidad social

A diferencia de la visión funcionalista y estructuralista de la movilidad social, esta concepción de la movilidad contempla el proceso de un agente para lograr un cambio en sus prácticas sociales. Aquí el agente tiene el poder de trazar proyectos de vida y utilizar recursos de su entorno y de su propio discurso para orientar creativa e inteligentemente los influjos de una situación dada. En otras palabras, los agentes son normalmente capaces de dar interpretaciones de la naturaleza de sus prácticas sociales, dicha naturaleza se encuentra en un estado discursivo, como palabra y pensamiento. Contrario a las perspectivas del conflicto, la preocupación central no es la estructura de clases y/o autoridad de la sociedad, sino el proceso de negociación y disputa que lleva al agente a generar estrategias en búsqueda de ciertos beneficios.

La movilidad social nunca es individual, los agentes se relacionan constantemente en el espacio social, no es cierto, por lo tanto, que en todas las sociedades sólo exista una cantidad limitada de personas con suficientes talentos para obtener la cualificación que requieren esas posiciones, o que las ocupaciones que posean prestigio le retornen a los sujetos beneficios únicamente económicos. Si bien es cierto que una estructura de poder tiene la capacidad de incurrir en procesos de filtrado para asegurar una distinción de individuos y grupos de individuos, ello no es igual a la predominancia del concepto de clase, siendo de interés insistir en la existencia de una disputa constante de intereses que comprende la estructura misma como una abstracción de los procesos que ocurren en un nivel social, cultural o personal de los agentes. El ámbito de la movilidad social se da en un campo dialéctico de control y poder, de sujeción y autodeterminación, de la libertad y el encauzamiento, de la agencia y la estructura. El campo se caracteriza por sus reglas y dominios, que son producto de la historia y de las disputas por su control. De aquí que la movilidad social es un fenómeno basado en la interacción de individuos en los grupos sociales, que ocurre en el marco de diversas situaciones de constreñimiento social: estructural, negativo y físico.

Referencias bibliográficas

- Bendix, R. y Lipset, S. (1972). *Clases, estatus y poder*. Ed. Euramérica, Madrid.
- Blanco, E. (2017). ¿Reproducción o movilidad cultural? Recursos culturales, disposiciones educativas y aprendizajes en PISA 2012 en México. *Estudios sociológicos*, 35(103), 3-32. <https://dx.doi.org/10.24201/es.2017v35n103.1516>
- Blau, P. y Duncan, O. (1967). *The American Occupational Structure*. New York: John Wiley & Sons.
- Bonnewitz, P. (2006). *La Sociología de Pierre Bourdieu*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1995). *Respuestas por una antropología reflexiva*. México: Grijalbo.
- Bourdieu, P. y Passeron, J. C. (1996). *La Reproducción. Elementos para una teoría del sistema de enseñanza*. Barcelona: Fontamara.
- Bourdieu, P. (2000). *Sobre el campo político*. Lyon: Presses Universitaires de Lyon.
- Bourdieu, P. (2001). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: DESCLÉE DE BROUWER.
- Bourdieu, P. (2003). *La Distinción Criterio y Bases Sociales del Gusto*. México DF: TAURUS.
- Bourdieu, P. (2007). *El Sentido Práctico*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Castillo, M. (2016). Fronteras simbólicas y clases medias. *Movilidad social en Chile. Perfiles latinoamericanos*, 24(48), 213-241. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0188-76532016000200213&lng=es&nrm=iso
- Cosacov, Natalia, Virgilio, María Mercedes Di, y Najman, Mercedes. (2018). Movilidad residencial de sectores medios y populares: la ciudad de Buenos Aires como punto de llegada. *Cadernos Metrópole*, 20(41), 99-121. <https://dx.doi.org/10.1590/2236-9996.2018-4105>

- Cruz, M. (2018). Comprender a Bourdieu: las estrategias sociales de capitalización. *Revista Colombiana de Sociología*, 41(2), 219-237. Doi: <https://doi.org/10.15446/rsc.v41n2.67294>
- Cuenca, A. (2016). Desigualdad de oportunidades en Colombia: impacto del origen social sobre el desempeño académico y los ingresos de graduados universitarios. *Estudios pedagógicos (Valdivia)*, 42(2), 69-93. Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07052016000200005
- Dahrendorf, R. (1965). *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Ed. Rialp, Madrid.
- Davis, K. y Moore, W. (1945). Some principles of stratification *American Sociological review*, 10, 242-442.
- Freitas, A.. (2015). La desigualdad salarial de género medida por regresión cuantílica: el impacto del capital humano, cultural y social. *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 60(223), 287-315. Recuperado de: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0185191815721392>
- Giddens, A. (1992). *Sociología* (2a ed.). Madrid: Alianza Editorial
- Giddens, A., y Muro, J. B. (1979). *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid: Alianza.
- Giddens, A. (1997). *Sociología*. Alianza Editorial.
- Giddens, A. (1997a). *Modernidad e identidad del yo: el yo y la sociedad en la época contemporánea*, Barcelona: Península.
- Giddens, A. (2011). *La constitución de la sociedad: bases para la teoría de la estructuración*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Giddens, A. (2012). *Las nuevas reglas del método sociológico: crítica positiva de las sociologías comprensivas*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Giddens, A. (2018). *Perfiles y críticas en teoría social*. Buenos Aires: Prometeo.
- Goldthorpe, J. y Erikson, R. (1993). *The Constant Flux. A Study of Class Mobility in Industrial Societies*. Oxford University Press, USA.
- Grande, P. (2013). Aportes de Norbert Elias, Erving Goffman y Pierre Bourdieu al estudio de las redes personales. *Andamios*, 10 (22), 237-258. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1870-00632013000200013&lng=es&tlng=es.
- Granovetter, Mark. 1995. *Getting a Job. A Study of Contacts and Careers*. Chicago y London: University of Chicago Press.
- Henríquez, A. (2014). El habitus y la movilidad social. *Revista de Sociología*, 57-75.
- Iturrieta-Olivares, S. (2014). Requerimientos laborales para Ciencias Sociales: Una mirada a sociología y trabajo social. *Entramado*, 10(2), 158-182. Doi: 10.5354/0719-529X.2014.36178
- Jaramillo, J. (2011). Bourdieu y Giddens. La superación de los dualismos y la ontología relacional de las prácticas sociales. *Revista CS [en línea]* 2011, (Enero-Junio) : [Fecha de consulta: 30 de abril de 2019] Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=476348370013> ISSN 2011-0324
- Kerbo, H. (2003). *Estratificación social y desigualdad: el conflicto de clase en perspectiva histórica, comparada y global* (5a ed.). (M. T. Casado, Trad.) Madrid: Mc Graw Hill.
- Laíz Moreira, S. (2018). El impacto de las jerarquías de género y edad en las estrategias de movilidad social inter-generacional de familias argentinas y marroquíes en Galicia. *Polis (Santiago)*, 17(51), 237-255. Recuperado de: <https://journals.openedition.org/polis/16450>
- Mata, L. (2012). Entre los estudios y el empleo. Estrategias de inserción social en egresados de la Universidad Nacional Autónoma de México. *Universidades [en línea]* 2012, (Septiembre-Diciembre): [Fecha de consulta: 7 de agosto de 2019] Recuperado de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=37331243004> ISSN 0041-8935
- Parsons, T. (1937). *Clases sociales y conflictos entre clases a la luz de la reciente teoría sociológica*. Ensayos de teoría sociológica, Ed. Paidós, Bs. Aires.
- Pla, J. (2012). Apuntes para repensar la relación entre la conformación racista del Estado en Latinoamérica y los estudios de estratificación y movilidad social en Argentina. *Estud. Interdiscip. Etnolingüíst. Antropol. Sociocult*, 82-97. Recuperado de: <https://www.aacademica.org/jesicalorenapla/33.pdf>
- Pla, J. y de la Fuente, J. J. R. (2016). Tendències de mobilitat social a l'Argentina de les dues últimes dècades: 1995-2010. *Papers: revista de sociologia*, 101(4), 473-502. Recuperado de: <https://www.raco.cat/index.php/Papers/article/view/313291>

- Pla, J. (2017). "Trayectorias de clase y percepciones temporales sobre la posición ocupada en la estructura social. Un abordaje multidimensional de las clases sociales. Argentina 2003-2011". *Revista Internacional de Sociología* 75 (3): e072. doi: <http://dx.doi.org/10.3989/ris.2017.75.3.16.05>
- Riquelme Brevis, Hernán. (2016). Movilidad cotidiana: entre la producción y reproducción social. Una exploración a las prácticas de desplazamiento de dos mujeres en Temuco. *Revista Pilquen*, 19(4), 14-31. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1851-31232016000400002&lng=es&tlng=es.
- Ritzer, G. (1993). *Teoría Sociológica Contemporánea*. México: McGraw Hill.
- Rodríguez de la Fuente, J. (2017). Aportes del pensamiento crítico latinoamericano para el estudio de la estructura de clases y la movilidad social. *Trabajo y sociedad*, (29), 631-648. Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1514-68712017000200031&lng=es&tlng=es.
- Rodríguez, S. (2016). Logros educativos en el nivel de instrucción superior y movilidad educacional intergeneracional en Argentina. *Sociológica (México)*, 31(88), 167-200. Recuperado de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0187-01732016000200167&lng=es&nrm=iso
- Rogoff, N. (1953). *Recent Trends in Occupational Mobility*. Glencoe, IL.
- Santiago-Hernández, J. (2017). Determinantes del logro educativo de los migrantes en la Ciudad de México. *Papeles de población*, 23(92), 65-103. <https://dx.doi.org/10.22185/24487147.2017.92.014>
- Sémblér, C. (2006). *Estratificación social y clases sociales. Una revisión analítica de los sectores medios*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Sorokin, P.(1953). Estratificación y movilidad social. *Revista Mexicana de Sociología*, 15(2), 83-117.
- Tholen, G., Brown, P., Power, S., y Allouch, A. (2013). The role of networks and connections in educational elites' labour market entrance. *Research in Social Stratification and Mobility*, 34, 142-154.
- Uribe, C. y Moreno, J. (2019). Clase media y movilidad social en Colombia. *Revista Colombiana de Sociología*, 42(2), 229-255. <https://dx.doi.org/10.15446/rcs.v42n2.50749>
- Vázquez, M. (2014). Educación universitaria como factor de movilidad social. *Telos*, 16(2), 207-225. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5655409>
- Viáfara, C. A. (2017). Movilidad social intergeneracional de acuerdo al color de la piel en Colombia. *sociedad y economía*, (33), 263-287. <https://dx.doi.org/10.25100/sye.voi33.5632>
- Warner, W.(1953). *American Life*. Chicago, University of Chicago Press.
- Weber, M. (2002). *Economía y Sociedad*. España: Fondo de Cultura Económica.
- Wong, J. y Jurado, A. (2014). El rol de la comunicación familiar y las redes sociales en la movilidad ascendente: historias de vidas de desplazamientos de largo tramo. *Estudios sobre las Culturas Contemporáneas*, 20(39), 69-99.
- Wright, E. (1989), Reflexionando, una vez más, sobre el concepto de estructura de clases, en *The Debate on Classes*, Verso, Londres.
- Zhao, Y., Li, Y., Heath, A., & Shryane, N. (2017). Inter- and intra-generational social mobility effects on subjective well-being – Evidence from mainland China. *Research in Social Stratification and Mobility*, 48, 54-66. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.rssm.2017.02.002>

Nota:

- ⁱ Artículo resultado del proyecto de investigación "Medición de impacto de la educación superior regionalizada de la Universidad de Antioquia. Estudio de caso de los programas de Ingeniería, Sociología y Educación en la sede del Carmen" Financiado por Vicerrectoría de Investigación de la Universidad de Antioquia, Comité para el desarrollo de la Investigación CODI a través de la "Convocatoria Programática 2016 Área de Ciencias Sociales, Humanidades y Artes".