

PARTE III

Elementos de definición
de las formas de capital

7. Capital simbólico y clases sociales

Ser noble es derrochar, es una obligación de exhibirse, es estar condenado, so pena de decadencia, al lujo y al gasto. Diría incluso que esta tendencia a la prodigalidad se afianzó a comienzos del siglo XIII, como reacción contra el ascenso social de los nuevos ricos. Para distinguirse de los villanos, es necesario estar por encima de ellos, mostrándose más generosos. El testimonio de la literatura es aquí formal. ¿Qué opone al caballero y al advenedizo? El segundo es avaro, el primero es noble porque alegremente gasta todo cuanto tiene, y porque está repleto de deudas.

GEORGES DUBY, *Hommes et structures du Moyen Age*

Toda iniciativa científica de clasificación debe tener en cuenta que los agentes sociales se muestran como objetivamente caracterizados por dos tipos diferentes de propiedades: por una parte, propiedades materiales, que, comenzando por el cuerpo, se dejan enumerar y medir como cualquier otro objeto del mundo físico; por otra parte, propiedades simbólicas que les sobrevienen en su relación con sujetos capaces de percibirlos y de apreciarlos, y que demandan ser interpretadas según su lógica específica. Esto significa que la realidad social autoriza dos lecturas diferentes: por un lado, aquellas que recurren a un uso objetivista de la estadística para establecer *distribuciones* (en el sentido estadístico y también económico), expresiones cuantificadas de cómo, entre un gran número de individuos en competencia, se reparte una cantidad finita de energía social aprehendida merced a los "indicadores objetivos" (es decir, las propiedades materiales); por otro lado, aquellas que se encargan de descifrar significaciones y actualizar las operaciones cognitivas por cuyo intermedio los agentes las producen y las descifran. La primera orientación apunta a asir una "realidad" objetiva por completo inaccesible a la experiencia común y hacer surgir "leyes", es decir, relaciones sig-

nificativas -pero en el sentido de no aleatorias- entre distribuciones; la segunda toma por objeto no la "realidad", sino las representaciones que de ella se forjan los agentes y que constituyen la "realidad" entera de un mundo social concebido, a la manera de los filósofos idealistas, "como representación y voluntad". Unos, que admiten la existencia de una "realidad" social "independiente de las conciencias y de las voluntades individuales", fundan muy lógicamente las construcciones de la ciencia sobre una ruptura con las representaciones comunes del mundo social ("las prenociencias" durkheimianas) ; los otros, que reducen la realidad social a las representaciones que forjan a propósito de ella los agentes, se dan por objeto, muy lógicamente, el conocimiento primordial del mundo social: mero "informe de los informes", como dice Garfinkel, esta "ciencia" que tiene por objeto una "ciencia", aquella que hacen funcionar los agentes en su práctica, tan sólo puede registrar los registros de un mundo social que, alcanzado el punto límite, apenas sería producto de las estructuras mentales, es decir, lingüísticas.

A diferencia de una física social, la ciencia social no puede reducirse a un registro de distribuciones (casi siempre continuas) de indicadores materiales de las diferentes especies de capital. Sin identificarse vez alguna con un "informe de los informes", debe integrar en el conocimiento (científico) del objeto, el conocimiento (práctico) que los agentes (el objeto) tienen del objeto. Dicho de otro modo, debe hacer entrar en el conocimiento (científico) de las distribuciones materiales y de la competencia por los bienes escasos el conocimiento práctico que a ese respecto postulan los agentes, produciendo divisiones individuales o colectivas que son tan objetivas como las distribuciones establecidas por los balances contables de la física social.

El problema de las clases sociales ofrece una ocasión particularmente favorable para asir la oposición entre las dos perspectivas: el antagonis-

1 Al tomar en consideración aquí sólo esa forma de la física social (representada por Durkheim, entre otros) que está de acuerdo con la cibernética social para admitir que no se puede conocer la "realidad" a menos que se pongan en funcionamiento instrumentos lógicos de clasificación, no se pretende negar la peculiar afinidad entre la energética social y la inclinación positivista a ver las clasificaciones ya sea como recortes arbitrarios y "operatorios" (clases de edad o las franjas de ingreso), ya como cortes "objetivos" (discontinuidades de las distribuciones o inflexiones de las curvas) que bastaría con registrar. Se pretende observar solamente que la alternativa fundamental se establece no entre la "perspectiva cognitiva" y el behaviorismo (o cualquier otra forma de mecanicismo) , sino entre una hermenéutica de las relaciones de sentido y una mecánica de las correlaciones de fuerzas.

mo visible entre aquellos que desean probar la existencia de las clases aquellos que desean negarla, y con ello dejar concretamente de manifiesto que las clasificaciones son objeto de lucha, disimula, en efecto, una oposición más importante, que concierne a la teoría misma del conocimiento del mundo social. Unos, al adoptar en pro de las necesidades de la causa el punto de vista de la física social, no quieren ver en las clases sociales otra cosa que conceptos heurísticos o categorías estadísticas arbitrariamente impuestas por el investigador que introduce así la discontinuidad en una realidad continua. Los otros buscan fundar sobre *la experiencia* de los agentes la existencia de las clases sociales: se esfuerzan por establecer que los agentes reconocen la existencia de clases diferenciales según su prestigio, que pueden asignar individuos a esas clases en función de criterios más o menos explícitos y que ellos se piensan como miembros de clases.

La oposición entre la teoría marxista, en *la forma estrictamente objetivista* que suele revestir, y la teoría weberiana que traza distinciones entre la clase social y el grupo de estatus (*Stand*), definido por propiedades simbólicas tales como aquellas que configuran el estilo de vida, constituye otra forma igualmente ficticia de la alternativa entre el objetivismo y el subjetivismo: el estilo de vida no cumple -por definición- su función de distinción, sino para los sujetos dispuestos a reconocerla, y la teoría weberiana del grupo de estatus es muy cercana a todas las teorías subjetivistas de las clases que, como la de Warner, hacen entrar el estilo de vida y las representaciones subjetivas en la constitución de las divisiones sociales. Sin embargo, el mérito de Max Weber reside en que, lejos de considerarlas *exclusivas*, como la mayor parte de sus comentaristas y epígonos norteamericanos, *reúne* las dos concepciones opuestas, planteando así el problema de la doble raíz de las divisiones sociales, en la objetividad de las diferencias materiales y en la subjetividad de las representaciones. Sin embargo, aporta a esta cuestión, simultáneamente velada, una solución de ingenuo realismo, al diferenciar dos "tipos" de grupos allí donde sólo hay *dos modos de existencia* para todo grupo.

La teoría de las clases sociales debe, pues, superar la oposición entre las teorías objetivistas que identifican las clases (siquiera para demostrar *per absurdum* su inexistencia) con grupos discretos, meras poblaciones enumerables y separables por fronteras objetivamente inscritas en la realidad, y las teorías subjetivistas (o, si se prefiere, *marginalistas*) que reducen el "orden social" a una suerte de clasificación colectiva obtenida de la sumatoria de clasificaciones individuales, enclasadadas y enclasantes, merced a las cuales los agentes se clasifican y clasifican a los demás.

El desafío lanzado por quienes echan mano de argumentos en la continuidad de las distribuciones para negar la existencia de las clases sociales se impone a quienes intentan restablecerlo como *apuesta estúpida* y *cazabobos*: en efecto, no deja otra elección que confrontar, indefinidamente, las enumeraciones contradictorias de las clases sociales que constan en la obra de Marx, o pedir a la estadística que resuelva estas nuevas formas de paradoja que hace surgir, en la operación misma por cuyo intermedio revela las diferencias y permite medir rigurosamente su amplitud, borrando *las fronteras* entre los ricos y los pobres, los burgueses y los pequeños burgueses, los hombres de ciudad y los de campo, los jóvenes y los viejos, los de los suburbios y los parisinos, y así sucesivamente. La trampa se cierra, despiadadamente, sobre aquellos que, en nombre del marxismo, hoy en día nos anuncian, luego de llevar la contabilidad como almaceneros positivistas, que los pequeños burgueses "son, a lo sumo, 4 311 000".

Los sociólogos de la continuidad, en su mayoría meros "teóricos" -en el sentido, muy ordinario, de que sus afirmaciones no se apoyan sobre evaluación empírica alguna- siempre tienen la carta ganadora, mientras dejan a sus adversarios la prueba experimental; por eso bastaría contraponerles la figura de Pareto, cuya autoridad citan a menudo: "No se puede trazar una línea para separar de modo absoluto los ricos y los pobres, los poseedores de capitales prediales (en tierras o inmuebles) y los trabajadores. Varios autores pretenden deducir por ello la consecuencia de que en nuestra sociedad no se estaría en condiciones de hablar de una clase capitalista, ni de oponer los burgueses a los trabajadores". Daría igual señalar, prosigue Pareto, que no existen viejos porque no se sabe a qué edad, en qué momento de la vida, comienza la vejez.

En cuanto a reducir el mundo social a la representación que unos forjan de la representación que los demás les asignan o, más precisamente, a la sumatoria de representaciones (mentales) que cada agente se forma de los demás agentes, es decir, de las representaciones (teatrales) que les atribuyen y las representaciones (mentales) que de él se hacen, es decir, de las representaciones (teatrales) que él les atribuye, es ignorar que las clasificaciones subjetivas están fundadas sobre la objetividad de una clasificación que no se reduce a la clasificación colectiva obtenida por la suma de las clasificaciones individuales: el "orden social" no está formado, a la manera del resultado de una votación o de un precio de mercado, a partir de los órdenes individuales.²

² Vemos ahora una expresión peculiarmente característica, hasta en la metáfo-

La condición de clase que la estadística social aprehende a partir de diferentes índices materiales de la posición en las relaciones de producción o, más precisamente, de las capacidades de apropiación material de los instrumentos de producción material o cultural (capital económico) y de las capacidades de apropiación simbólica de esos instrumentos (capital cultural), gobierna directa e indirectamente, merced a la posición que la clasificación colectiva le otorga, las representaciones que cada agente se forja acerca de su posición y, en palabras de Goffman, las estrategias de "presentación de sí", es decir, de la puesta en escena de su posición que pone en funcionamiento. Ello podría demostrarse incluso en los casos más desfavorables, ya se trate del universo de las clases medias estadounidenses y de sus jerarquías múltiples y confusas, que el interaccionismo describe, o del límite puro que representa el mundo de los esnobs y de los salones tal como lo evoca Proust. Esos universos sociales librados a las estrategias de pretensión y de distinción dan una imagen aproximada de un universo en el que el "orden social", producto de una creación continua, sería en cada instante la resultante provisoria y amenazada de una lucha de clases reducida a una lucha de clasificaciones, a un enfrentamiento de estrategias simbólicas que apuntan a modificar la posición, manipulando las representaciones que de ella se hacen, tales como aquellas que consisten, por ejemplo, en negar las distancias (mostrándose "simple", "poniéndose a su altura") para volverlas más reconocibles o, por el contrario, para reconocerlas ostentosamente en procura de negarlas mejor (en una variante del juego de Schlemiel que describe Eric Berne) . Este espacio berkeleyano, donde todas las diferencias se reducirían al pensamiento de las diferencias, donde las únicas distancias serían las que uno "toma" o "mantiene", es el terreno de estrategias que siempre tienen por principio la búsqueda de la asimilación o disimilación: *darse aires* en un intento por identificarse con los grupos identificados como superiores porque se los considera tales, o *desdeñar*, esforzándose por distinguirse de los grupos identificados como inferiores (según la célebre definición: "a snob is a person who despises ever-

ra, de ese marginalismo social: "Each individual is responsible for the demeanour image of himself and deference image of others, so that for a complete man to be expressed, individuals must hold hands in a chain of ceremony, each giving deferentially with proper demeanour to the one on the right what will be received deferentially from the one on the left" (E. Goffman, "The nature of deference and demeanour", *American Anthropologist*, 58, junio de 1956, pp. 473-502) .

yone who does not despise him") . Forzar las puertas de grupos situados más a lo alto, más "cerrados", más "selectos", cerrar sus puertas a cada vez más personas: esa es la ley de la acumulación del "crédito" mundano. El prestigio de un salón depende del rigor de sus exclusividades (no se puede admitir en casa a una persona poco considerada, sin perder en consideración) y de la "calidad" de las personas recibidas, que de por sí se mide con la "calidad" de los salones que las reciben: las alzas y bajas de la bolsa de valores mundanos, que registran los ecos mundanos, se determinan conforme a esos dos criterios, es decir, en un universo de matices ínfimos, que demandan un ojo avezado. En un universo donde todo está clasificado -universo enclasante, por tanto-, los lugares, por ejemplo, donde hay que ser visto, restaurantes chic, certámenes hípicas, conferencias, exposiciones, los espectáculos que es preciso haber visto, Venecia, Florencia, Bayreuth, los ballets rusos (en fin, los sitios de acceso restringido), salones y clubes chic, es indispensable un dominio perfecto de las clasificaciones (que los árbitros de elegancia se apresuran a dejar "fuera de moda" cuando se divulgan demasiado) , para obtener el mejor rendimiento de las inversiones mundanas y para al menos evitar ser identificado con grupos poco cotizados. Uno mismo es clasificado por sus principios de clasificación: no solamente Odette y Swann, que saben reconocer, con la mera lectura de una lista de invitados, el "nivel de lo chic" de una cena, sino que Charlus, Madame Verdurin y el Primer Presidente, de vacaciones en Balbec, tienen clasificaciones diferentes, que los clasifican en el momento mismo en que ellos creen clasificar; y ello sucede incontestablemente, ya que no hay nada que varíe en forma tan palmaria según las posiciones en la clasificación como las visiones de la clasificación. Sin embargo, sería peligroso aceptar la visión del "mundo" que propone Proust, la del "aspirante" que ve ese "mundo" como un espacio que conquistar (en la obra), a la manera de Madame Swann, cuyas salidas siempre toman la forma de expediciones azarosas, que en algún sitio se comparan con la guerra colonial; el valor de los individuos y de los grupos no está en proporción tan directa con el trabajo mundano de lo esnob como Proust sugiere cuando escribe: "nuestra personalidad social es una creación del pensamiento de los otros".³ El capital simbólico de quienes dominan ese "mundo" -Charlus, Bergotte o la duquesa de

3 M. Proust, *À la recherche du temps perdu*, París, Gallimard Pléiade, t. 1, p. 19, y Goffman, ob. cit.: "The individual must rely on others to complete the picture of him".

Guermantes- no depende solamente de los desdenes o de los rechazos, de las frialdades o de las complacencias, de las señales de reconocimiento y de los testimonios de descrédito, de las marcas de respeto o de desprecio, en suma, de todo el juego de juicios cruzados. Es la forma exaltada que revisten realidades tan banalmente objetivas como las que asienta en sus registros la física social (castillos o tierras, títulos de propiedad, de nobleza o universitarios), cuando están transfiguradas por la percepción encantada, mistificada y cómplice, definitoria en sentido estricto del esnobismo (o, en otro nivel, de la pretensión pequeñoburguesa) . Las operaciones de clasificación se refieren no solamente a los indicadores del juicio colectivo sino también a las posiciones en las distribuciones que ese juicio colectivo ya toma en cuenta. Las clasificaciones tienden a adaptarse a las distribuciones, y contribuyen por ello a reproducirlas. El valor social -crédito o descrédito, reputación o prestigio, respetabilidad u honorabilidad- no es producto de las representaciones que brindan o forjan los agentes, y el ser social no es un ser percibido.

Los grupos sociales, y especialmente las clases sociales, existen, de alguna manera, dos veces, y ello incluso antes de cualquier intervención de la mirada erudita: existen en la objetividad del primer orden, aquella que las distribuciones de propiedades materiales registran; existen en la objetividad del segundo orden, la de las clasificaciones y las representaciones contrastadas que los agentes producen sobre la base de un conocimiento práctico de las distribuciones tales como se manifiestan en los estilos de vida. Estos dos modos de existencia no son independientes, aunque las representaciones disponen de una cierta autonomía con relación a las distribuciones: la representación que los agentes se forjan de su posición en el espacio social (así como la representación -en el sentido del teatro, como en Goffman- que por otra parte proporcionan de ella) es producto de un sistema de esquemas de percepción y de apreciación (*habitus*) , a su vez producto incorporado de una condición definida por una posición determinada en las distribuciones de las propiedades materiales (objetividad 1) y del capital simbólico (objetividad 2), y que toma en cuenta no solamente las representaciones (en observancia a esas mismas leyes) que los demás acuan a propósito de esta posición y cuya sumatoria define el capital simbólico (que usualmente recibe la designación de prestigio, autoridad, etc.) , sino también la posición en las distribuciones retraducidas simbólicamente en estilo de vida.

Sin prestar acuerdo a la aserción de que las diferencias sólo existen porque los agentes creen o hacen creer que existen, debe admitirse que las diferencias objetivas, inscritas en las propiedades materiales y

en los beneficios diferenciales por ellas procurados, se convierten en *distinciones reconocidas* dentro y por obra de las representaciones que los agentes se brindan y crean con respecto a ellas. Cualquier diferencia reconocida, aceptada como legítima, funciona por eso mismo como un capital simbólico que redundará en un beneficio de distinción. El capital simbólico, con las formas de beneficios y de poder que asegura, no existe si no es en la relación entre propiedades distintas y distintivas —tales como cuerpo pulcro, lengua, vestimenta, mobiliario (cada una de las cuales recibe su valor de su posición en el sistema de propiedades correspondientes, que a su vez remite al sistema de las posiciones en las distribuciones)— e individuos y grupos dotados de los esquemas de percepción y de apreciación que los predisponen a *reconocer* (en el doble sentido del término) esas propiedades, es decir, a constituir las en estilos expresivos, formas transformadas e irreconocibles de las posiciones en las relaciones de fuerza. No hay práctica o propiedad (en el sentido de objeto apropiado) característica de una manera específica de vivir, que no pueda verse afectada por un valor distintivo en función de un principio de pertinencia socialmente determinado y expresar por ello una posición social: el mismo rasgo "físico" o "moral", por ejemplo un cuerpo grueso o delgado, una piel blanca o morena, el consumo o el rechazo del alcohol, puede recibir valores (de posición) opuestos en la misma sociedad en épocas diferentes, o en diferentes sociedades.⁴ Para que una práctica o una propiedad funcionen como *símbolo de distinción*, es necesario y suficiente que se la sitúe en relación con tal o tal otra de las prácticas o propiedades que le son prácticamente sustituibles en determinado universo social; por lo tanto, que se le dé nuevamente ubicación en el universo simbólico de las prácticas y de las propiedades que, al funcionar en la lógica específica de los sistemas simbólicos, la de las distancias diferenciales, retraduce las diferencias económicas en marcas distintivas, signos de distinción o estigmas sociales. De carácter arbitrario, el símbolo de distinción, como el signo lingüístico, recibe sólo de su pertenencia a las relaciones de oposición constitutivas del sistema de

4 En un muy buen libro (*Symbolic Crusade, Status Politics and the American Temperance Movement*, Urbane y Londres, University of Illinois Press, 1966), Joseph Gusfield demuestra cómo la abstinencia, que durante el siglo XIX era en los Estados Unidos el símbolo por excelencia de pertenencia a la burguesía, se ha visto poco a poco repudiada, en esos mismos *medios*, en beneficio del consumo moderado de alcohol que se ha vuelto un elemento de un nuevo estilo de vida, más "desacartonado".

marcas distintivas, a su vez característico de una formación social, las determinaciones que lo muestran como necesario ante la conciencia de los agentes. Eso hace que, pese a ser esencialmente relacionales (bien lo expresa el término mismo, "distinción"), dichos símbolos -que pueden variar por completo según la contraparte social a la cual se oponen- sean percibidos como los atributos innatos de una "distinción natural". Lo propio de los símbolos de distinción, se trate del estilo de la casa y de su decoración, o de la retórica del discurso, de los "acentos" o del corte y del color de la ropa, de las maneras en la mesa o de las disposiciones éticas, reside en el hecho de que, dada su función expresiva, están de alguna manera determinados dos veces, por su posición en el sistema de los signos distintivos y por la relación de correspondencia biunívoca que se establece entre ese sistema y el sistema de disposiciones en las distribuciones de los bienes. Así, cuando se las aprehende como socialmente pertinentes y legítimas en función de un sistema de clasificación, las propiedades dejan de ser solamente bienes materiales capaces de entrar en intercambios y de procurar beneficios materiales, para volverse expresiones, *signos de reconocimiento* que significan y que valen por todo el conjunto de sus diferencias con respecto a las demás propiedades (o no propiedades) . Las propiedades incorporadas u objetivadas funcionan, pues, como una suerte de lenguaje primordial, y uno es hablado por él más de lo que lo habla, pese a todas las estrategias de presentación de sí.⁵ Con ello, toda distribución desigual de bienes o de servicios tiende a ser percibida como sistema simbólico, vale decir, como sistema de marcas distintivas: distribuciones como las de los automóviles, los lugares de residencia, los deportes, los juegos de sociedad son, para la percepción común, otros tantos sistemas simbólicos en cuyo seno cada práctica (o no práctica) recibe un valor, y la suma de esas distribuciones socialmente pertinentes traza el sistema de estilos de vida, sistemas de distancias diferenciales engendradas por el gusto y aprehendidas por el gusto como signos de buen o mal gusto, y simultáneamente como títulos de nobleza capaces de aportar un beneficio de distinción tanto mayor cuanto más elevada es su rareza distintiva, o como marcas de infamia.

La teoría objetivista de las clases sociales reduce la verdad de la clasificación social a la verdad objetiva de esa clasificación, omitiendo inscribir

5 El lenguaje mismo expresa siempre, además de lo que dice, la posición social del que habla (incluso aunque no diga nada más), por la posición que ocupa lo que Trubetzkoy llama su "estilo expresivo" en el sistema de esos estilos.

en la definición completa del mundo social esa verdad primera en contra de la cual se construye (y recordada en la práctica política orientada por ella bajo la forma de los obstáculos que le es necesario combatir continuamente para imponer una visión del mundo social conforme a la teoría). La objetivación científica no es completa a menos que se aplique también a la experiencia subjetiva que la obstaculiza. Y la teoría adecuada es aquella que integra la verdad parcial que capta el conocimiento objetivo y la verdad propia de la experiencia primera como desconocimiento (más o menos permanente y completo) de esta verdad; es decir, el conocimiento desencantado del mundo social y el conocimiento del reconocimiento como conocimiento encantado o mistificado que constituye el objeto de la experiencia primera.

El desconocimiento de los fundamentos reales de las diferencias y de los principios de su perpetuación hace que no se perciba el mundo social como el lugar del conflicto o de la competencia entre grupos de intereses antagonistas, sino como un "orden social". Todo reconocimiento es desconocimiento: todo tipo de autoridad, no sólo la que se impone mediante órdenes, sino la que se ejerce sin que haya que ejercerla, la que se da en llamar natural y se ve depositada en un lenguaje, una postura, maneras, un estilo de vida, o incluso en objetos (cetros y coronas, armiños y togas en épocas pasadas, cuadros y muebles antiguos, vehículos suntuosos o salones suntuosos en la actualidad), descansa sobre una forma de creencia originaria, más profunda y más inextirpable de lo que ordinariamente se entiende por ese nombre. Un mundo social es un universo de *presuposiciones*: los juegos y las apuestas que propone, las jerarquías y las preferencias que impone, en resumen, el conjunto de las condiciones tácitas de pertenencia, aquello que dan por sentado quienes forman parte de él, investido de valor según lo ven quienes desean formar parte. En última instancia, todo ello reposa sobre el acuerdo inmediato entre las estructuras del mundo social y las categorías de percepción que constituye la doxa o, como decía Husserl, la *protodoxa*, percepción del mundo social como mundo natural que se da por descontado. El objetivismo que reduce las relaciones sociales a su verdad objetiva de relaciones de fuerza olvida que esta verdad puede ser reprimida merced a un efecto de la mala fe colectiva y de la percepción "encantada" que las transfigura en relaciones de dominación legítima, autoridad o prestigio.

Todo capital, cualquiera que sea la forma bajo la cual se presenta, ejerce una violencia simbólica desde que es reconocido, es decir, desconocido en su verdad de capital, y se impone como autoridad al reclamar ese reconocimiento. El capital simbólico sería otro modo de designar

lo que Max Weber denominó carisma si, apresado en la lógica de las tipologías realistas, quien sin duda mejor comprendió que la sociología de la religión era un capítulo -y no el menor- de la sociología del poder, no hubiera hecho del carisma una forma particular del poder en lugar de ver en él una dimensión propia de todo poder, es decir, otro nombre de la legitimidad, producto del reconocimiento, o del desconocimiento, o de la creencia (otros tantos cuasi sinónimos) "en virtud de la cual las personas que ejercen autoridad se ven dotadas de prestigio". La creencia se define por el desconocimiento del crédito que ella otorga a su objeto y que contribuye por ello a los poderes que sobre ella tiene dicho objeto, nobleza, crédito, notoriedad, prestigio, reputación, honor, renombre, o incluso don, talento, inteligencia, cultura, distinción, gusto, proyecciones de la creencia colectiva que la creencia cree descubrir en la *naturaleza* de sus objetos. Esnobismo o pretensión son disposiciones de creyentes, incesantemente asediados por el miedo a la carencia, a la falta de buen tono o al pecado contra el gusto, e inevitablemente dominados por los poderes trascendentes a los cuales se entregan por el solo hecho de reconocerlos (arte, cultura, literatura, alta costura u otros fetiches mundanos), y por los depositarios de esos poderes, arbitrarios árbitros de elegancias (modistos, pintores, escritores o críticos), simples creaciones de la creencia social que ejercen un poder real sobre los creyentes, ya se trate del poder de consagrar los objetos materiales transfiriendo sobre ellos lo sagrado colectivo, o bien del poder de transformar las representaciones de quienes les delegan su poder. En su carácter de adhesión que ignora que hace existir aquello a lo que adhiere, la creencia no sabe o no quiere saber que todos los factores del encanto más intrínseco de su objeto, su carisma, no son otra cosa que producto de las innumerables operaciones de crédito o de descrédito, todas en igual grado inconscientes de su verdad, que se realizan en el mercado de los bienes simbólicos y se materializan en símbolos oficialmente reconocidos y garantizados, signos de distinción, índices de consagración y certificados de carisma tales como los títulos de nobleza o los títulos escolares, marcas de respeto objetivadas: invocan las marcas de respeto, aparato y pompa que tienen por efecto no solamente manifestar la posición social sino también el reconocimiento colectivo que se le otorga por el solo hecho de autorizársela a hacer semejante exhibición de su importancia. Por oposición a la pretensión, desfase entre la importancia que el sujeto reconoce para sí y la que el grupo le reconoce, entre lo que él "se permite" y lo que se le permite, entre las pretensiones y las ambiciones legítimas, la autoridad legítima se afirma y se impone como tal en el hecho de no tener otra cosa

que hacer salvo existir para imponerse." En tanto operación fundamental de la alquimia social, la transformación de una especie cualquiera de capital en capital simbólico, posesión legítima fundada en la naturaleza de su poseedor, siempre supone una forma de trabajo, un gasto visible (sin ser necesariamente ostentoso) de tiempo, de dinero y de energía, una *redistribución* que es necesaria para asegurar el reconocimiento de la distribución bajo la forma de reconocimiento que quien recibe otorga a quien, mejor situado en la distribución, está en condiciones de dar, reconocimiento de deuda que es también reconocimiento de valor.⁶ El estilo de vida es la primera -y quizás hoy en día la fundamental- de estas manifestaciones simbólicas: vestimenta, mobiliario o cualquier otra propiedad que, al funcionar según la lógica de la pertenencia y de la exclusión, dejan a la vista las diferencias de capital (entendido como capacidad de apropiación de los bienes escasos y de los beneficios correlativos) bajo una forma tal que eluden la brutalidad injustificable del hecho, *datum brutum*, simple nimiedad o pura violencia, para acceder a esta forma de violencia desconocida y denegada, por ende afirmada y reconocida como legítima, que es la violencia simbólica. Es así como el "estilo de

6 Todo agente debe, en cada ocasión, tener en cuenta el precio que se le otorga en el mercado de los bienes simbólicos y que define lo que él puede permitirse (es decir, entre otras cosas, aquello que puede pretender y aquello de lo que puede apropiarse legítimamente en un universo donde de por sí todos los bienes están jerarquizados). El sentido del valor fiduciario (que en ciertos universos como el campo intelectual o el artístico puede formar todo su valor) orienta las estrategias, que para ser reconocidas deben situarse a la altura justa, ni demasiado alto (pretensión), ni demasiado bajo (vulgaridad, carencia de ambición) y, en especial, las estrategias de disimulación y de asimilación con otros grupos que dentro de ciertos márgenes pueden jugar con las distancias reconocidas (en otra ocasión se ha demostrado cómo el "envejecimiento" del artista es en parte efecto del incremento del capital simbólico y de la evolución correlativa de las *ambiciones legítimas*).

7 En las sociedades precapitalistas, este trabajo de transmutación se impone con un rigor particular, ya que la acumulación de capital simbólico suele ser allí la única forma de acumulación posible, de hecho y de derecho. Por lo general, a mayor censura de las manifestaciones directas del poder del capital (económico e incluso cultural), más debe acumularse el capital en forma de capital simbólico.

8 Las operaciones ordinarias de clasificación deben apoyarse tanto más en el simbolismo para inferir la posición social, cuanto más exiguo es el grado de interconocimiento: en las aldeas o en las pequeñas ciudades el juicio social puede apoyarse sobre un conocimiento casi exhaustivo de las características económicas y sociales más determinantes; por el contrario, en los *encuentros ocasionales y anónimos* de la vida urbana el estilo y el gusto contribuyen, indudablemente de manera tanto más determinante, a orientar el juicio social y las estrategias implementadas en las interacciones.

vida" y la "estilización de la vida" transfiguran las relaciones de fuerza en relaciones de sentido, en sistemas de signo que, "definidos -como dice Hjelmslev- no positivamente por su contenido sino negativamente por su relación con los demás términos del sistema", están predispuestos, por una suerte de armonía preestablecida, a expresar el *rango* en las distribuciones: aunque obtengan de su posición en un sistema de oposiciones su valor, y aunque no sean otra cosa que aquello que los demás no son, los estilos de vida -y los grupos que estos distinguen- parecen no tener otro fundamento que las disposiciones naturales de su portador, como sucede con esa distinción que uno llama natural aunque (el término mismo lo dice) no existe sino en y por la relación distintiva con disposiciones más "comunes", es decir, estadísticamente más frecuentes. En la distinción natural el privilegio incluye su propia justificación. La teatralización legitimadora que acompaña siempre al ejercicio del poder se extiende a todas las prácticas, en especial a los consumos que no tienen necesidad de estar inspirados en la búsqueda de la distinción para ser distintivos, tal como la apropiación material y simbólica de las obras de arte, que parece tener por único principio las disposiciones de la *persona* en su singularidad irremplazable. Tal como los símbolos religiosos en otros modos de dominación, los símbolos del capital cultural, incorporado u objetivado, contribuyen a legitimar la dominación, y aun el *arte de vivir* de los poseedores del poder hace su aporte al poder que lo posibilita, pues sus verdaderas condiciones de posibilidad permanecen ignoradas y puede percibirse no sólo como la manifestación legítima del poder, sino como el fundamento de la legitimidad.⁹ Los "grupos de estatus" fundados sobre un "estilo de vida" no son, como Weber cree, un tipo de grupo diferente al de las clases, sino *clases denegadas*, o, si se prefiere, sublimadas y, por ello, legitimadas.

⁹ Esto significa que el análisis del campo del poder como sistema de posiciones de poder, es inseparable del análisis de las propiedades (en el doble sentido del término) de los agentes que ocupan esas posiciones y del aporte que hacen a la perpetuación del poder a partir de los efectos simbólicos que ejercen.

8. Los tres estados del capital cultural

La noción de capital cultural se ha impuesto, en primer lugar, como una hipótesis indispensable para dar cuenta de la desigualdad en el rendimiento escolar de niños originarios de las diferentes clases sociales, relacionando el "éxito escolar" (vale decir, los beneficios específicos que los niños de las diferentes clases y fracciones de clase pueden obtener en el mercado escolar) con la distribución del capital cultural entre las clases y las fracciones de clase. Este punto de partida implica una ruptura con los presupuestos inherentes a la visión usual, que toma como un efecto de las "aptitudes" naturales el éxito o el fracaso escolar, tanto como a las teorías del "capital humano".¹

Los economistas tienen el aparente mérito de plantear explícitamente la cuestión de la relación entre las tasas de beneficio aseguradas por la inversión educativa y por la inversión económica (y también su evolución). Pero, además de que su medición del rendimiento de la inversión escolar sólo toma en cuenta las inversiones y los beneficios *monetarios* o *directamente convertibles en dinero*, como los gastos ocasionados por los estudios y el equivalente en dinero del tiempo dedicado a estudiar, no pueden rendir cuentas de la incidencia relativa que los diferentes agentes o las diferentes clases otorgan a la inversión económica y a la inversión cultural, al no conseguir tomar en consideración sistemáticamente la *estructura* de las posibilidades diferenciales de beneficio que los diferentes mercados les prometen en función del volumen y de la estructura de su patrimonio (cf. en especial G. S. Becker, *Human Capital*, Nueva York, Columbia University Press, 1964). Más aún, omitiendo resituar

¹ P. Bois, *Paysans de l'Ouest. Des structures économiques et sociales aux opinions politiques depuis l'époque révolutionnaire*, Paris - La Haya, Mouton, 1960.

las estrategias de inversión escolar en el conjunto de las estrategias educativas y en el sistema de las estrategias de reproducción, se condenan a dejar escapar, por una paradoja necesaria, lo más oculto y lo más determinante, en términos sociales, de las inversiones educativas: *la transmisión doméstica del capital cultural*. Sus interrogantes sobre la relación entre "aptitud" (*ability*) para los estudios e inversión en los estudios testimonian que ellos ignoran que la "aptitud" o el "don" también es producto de una inversión en tiempo y en capital cultural (ob. cit., pp. 63-66) . Así se comprende que, al evaluar los beneficios de la inversión escolar, únicamente puedan interrogarse sobre la rentabilidad de los gastos en educación para la "sociedad" en conjunto (*social rate of return*; ob. cit., p. 121) o sobre la contribución que la educación hace a la "productividad nacional" (*the social gain of education as measured by its effects on national productivity*; ob. cit., p. 155) . Esta definición típicamente funcionalista de las funciones de la educación, que ignora el aporte que el sistema de enseñanza realiza a la reproducción de la estructura social al sancionar la transmisión hereditaria del capital cultural, está de hecho implicada, ya desde el origen, en una definición del "capital humano" que, a pesar de sus connotaciones "humanistas", no escapa al economicismo e ignora, entre otras cosas, que el rendimiento escolar de la acción escolar depende del capital cultural previamente invertido por la familia, y que el rendimiento económico y social del título escolar depende del capital social, también heredado, que puede ser puesto a su servicio.

El capital cultural puede existir bajo tres formas: *en estado incorporado*, es decir, como disposiciones durables del organismo; *en estado objetivado*, como bienes culturales, cuadros, libros, diccionarios, instrumentos, máquinas, que son la huella o la realización de teorías o de críticas de esas teorías, de problemáticas, etc.; y por último *en estado institucionalizado*, forma de objetivación que debe considerarse por separado porque, según puede notarse a propósito del *título escolar*, confiere propiedades totalmente originales al capital cultural que garantiza.

EL ESTADO INCORPORADO

La mayor parte de las propiedades del capital cultural pueden deducirse del hecho de que, en su estado fundamental, está *ligado al cuerpo y supone la incorporación*. La acumulación de capital cultural requiere una *incorporación* que, por cuanto supone un trabajo de inculcación y de asimilación, tiene un *costo de tiempo*, y de tiempo que debe ser invertido *personalmente* por el inversor (en efecto, semejante en ello al bronceado, no puede efectuarse *por procuración*²): trabajo personal, el trabajo de adquisición es un trabajo del "sujeto" sobre sí mismo (se habla de "cultivar-se"). El capital cultural es un tener devenido ser, una propiedad hecha cuerpo, devenida parte integrante de la "persona", un habitus. Quien lo posee "ha pagado personalmente", y con lo más personal que tiene: su tiempo. A diferencia de la moneda, del título de propiedad o incluso del título de nobleza, ese capital "personal" no puede transmitirse *instantáneamente* por donación o transmisión hereditaria, compra o intercambio; en lo sustancial, puede adquirirse de manera totalmente disimulada e inconsciente y permanece marcado por sus condiciones primitivas de adquisición; no se lo puede acumular más allá de las capacidades de apropiación de un agente singular; decae y muere con su portador (a la par de sus capacidades biológicas, su memoria, etcétera). Visto que así está ligado de múltiples maneras a la persona en su singularidad biológica, y que es objeto de una transmisión hereditaria siempre en gran medida disimulada, y hasta invisible, constituye un desafío para todos

2 Hablando de los conceptos en sí mismos —como aquí— en lugar de hacerlos funcionar, uno siempre se expone a ser simultáneamente esquemático y formal, es decir, "teórico", en el sentido más ordinario y más ordinariamente aceptado del término.

3 De ello deriva que, de todas las mediciones del capital cultural, las menos inexactas son las que toman por patrón el *tiempo de adquisición* —desde luego, a condición de no reducirlo al *tiempo de escolarización* y de tomar en cuenta la primigenia educación familiar, dándole un valor positivo (el de un tiempo ganado, un avance) o negativo (el de un tiempo perdido, y *doblemente*, ya que será necesario gastar tiempo para *corregir* sus efectos) según la distancia con respecto a las exigencias del mercado escolar. (Hace falta decir, para evitar cualquier malentendido, que esta proposición no implica reconocimiento alguno del valor de los veredictos escolares y que tan sólo registra la relación que en la práctica se establece entre cierto capital cultural y las leyes del mercado escolar? Con todo, quizá no resulte inútil recordar que disposiciones sobre las cuales recae un valor negativo en el mercado escolar pueden tener un valor altamente positivo en otros mercados y ante todo, evidentemente, en las relaciones internas de la clase).

aquellos que le aplican la antigua e inamovible distinción de los juristas griegos entre propiedades heredadas (*ta patrôa*) y propiedades adquiridas (*epiktêta*), es decir, sumadas por el individuo mismo a su patrimonio hereditario; de modo que llega a acumular los prestigios de la propiedad innata y los méritos de la adquisición. De ello resulta que presenta un mayor *grado de disimulación* que el capital económico y está por ello predispuesto a funcionar como capital simbólico, es decir, desconocido y reconocido, que ejerce un efecto de (des) conocimiento, por ejemplo, en el mercado matrimonial o en el mercado de bienes culturales donde el capital económico no está plenamente reconocido. La economía de las grandes colecciones de pintura o de las grandes fundaciones culturales -tal como la economía de la asistencia, de la generosidad y del don-reposan sobre propiedades del capital cultural que los economistas no saben explicar: al respecto, el economicismo deja escapar por definición la alquimia cabalmente social por cuyo intermedio el capital económico se transforma en capital simbólico, capital denegado o, más exactamente, desconocido; y paradójicamente, esa economía ignora incluso la lógica cabalmente simbólica de la distinción que asegura, por añadidura, beneficios materiales y simbólicos a los poseedores de un sólido capital cultural que recibe un *valor de rareza* debido a su posición en la estructura de la distribución del capital cultural (en última instancia, este valor de rareza tiene por precepto el hecho de que no todos los agentes cuentan con los recursos económicos y culturales para prolongar los estudios de sus hijos más allá del mínimo necesario para reproducir la fuerza de trabajo menos valorizada en un momento dado) .

Sin embargo, el principio más poderoso de la eficacia ideológica de esta variedad de capital indudablemente reside en la lógica misma de la transmisión del capital cultural. Por una parte, sabemos que la apropiación del capital cultural objetivado -y, con ello, el tiempo necesario para realizarla- depende principalmente del capital cultural incorporado en el conjunto de la familia -entre otras cosas, por intermediar el efecto Arrow generalizado⁴ y todas las formas de transmisión implícita-; por

4 De ello se deriva que la utilización o la explotación del capital cultural plantea problemas específicos a los poseedores del capital económico o político, ya sean los mecenas privados o, en el otro extremo, los empresarios que emplean "ejecutivos" dotados de una competencia cultural específica (por no hacer referencia a los nuevos *mecenas de Estado*) : ¿ cómo comprar ese capital estrechamente ligado a la persona sin comprar a la persona (lo que equivaldría a privarse del efecto mismo de legitimación que supone la disimulación

otra parte, sabemos que la acumulación inicial del capital cultural, requisito de la acumulación rápida y fácil de todo tipo de capital cultural útil, sólo comienza *desde el origen*, sin atraso, sin pérdida de tiempo, para los miembros de las familias munidas de un sólido capital cultural, ya que en ese caso el tiempo de acumulación engloba *la totalidad* del tiempo de socialización. De ello resulta que la transmisión del capital cultural sea sin duda la forma mejor disimulada de transmisión hereditaria de capital y se le otorgue una incidencia mayor en el sistema de las estrategias de reproducción en la medida en que las formas directas y visibles de transmisión tienden a estar más fuertemente censuradas y controladas.

Notamos de inmediato que el lazo entre el capital económico y el capital cultural se establece por intermediación del tiempo necesario para la adquisición. De hecho, las diferencias en el capital cultural poseído por la familia implican diferencias: primero, en la precocidad del comienzo de la empresa de transmisión y de acumulación, que tiene por límite la plena utilización de la totalidad del tiempo biológicamente disponible, pues el tiempo libre máximo quedó al servicio del capital cultural máximo; luego, en la capacidad así definida de satisfacer las exigencias estrictamente culturales de una empresa de adquisición prolongada. Por lo demás, y correlativamente, el tiempo durante el cual cierto individuo puede prolongar su empresa de adquisición depende del tiempo durante el cual su familia puede asegurarle tiempo libre, es decir, liberado de la necesidad económica, que es la condición de acumulación inicial (tiempo que puede ser evaluado como lucro cesante) .

EL ESTADO OBJETIVADO

El capital cultural en estado objetivado posee cierta cantidad de propiedades que únicamente se definen en su relación con el capital cultural en su forma incorporada. El capital cultural objetivado en soportes materiales tales como escritos, pinturas, monumentos, etc., es transmisible en su materialidad. Una colección de cuadros, por ejemplo, se transmite igualmente bien que el capital económico (si no mejor, porque tiene

de la dependencia) ? ¿Cómo concentrar el capital (lo que es indispensable para ciertas empresas) sin concentrar a los portadores de ese capital (lo que puede tener todo tipo de consecuencias objetadas)?

un grado de eufemización superior) . Sin embargo, lo transmisible es la propiedad jurídica y no (o no necesariamente) lo que constituye la condición de la apropiación específica, es decir, la posesión de los instrumentos que permiten consumir un cuadro o utilizar una máquina y que, no siendo otra cosa que capital incorporado, están sometidos a las mismas leyes de transmisión.

Así, los bienes culturales pueden ser objeto de una apropiación material, que supone el capital económico, y de una apropiación simbólica, que supone el capital cultural. De ello se deriva que el propietario de los instrumentos de producción debe encontrar el medio de apropiarse ora del capital incorporado que es el requisito de la apropiación específica, ora los servicios de los poseedores de ese capital: para uno poseer las máquinas, basta con tener capital económico; para apropiárselas y utilizarlas conforme a su destino específico (definido por el capital científico y técnico incorporado en ellas) basta disponer, personalmente o por procuración, de capital incorporado. Tal es sin duda el fundamento del estatus ambiguo de los "cuadros ejecutivos": si se pone el acento sobre el hecho de que no son poseedores (en el sentido estrictamente económico) de los instrumentos de producción que utilizan y de que no obtienen un beneficio de su capital cultural si no es vendiendo los servicios y los productos que aquel posibilita, se los sitúa del lado de los dominados; si se insiste en que ellos obtienen sus beneficios de la puesta en funcionamiento de una forma particular de capital, se los sitúa del lado de los dominantes. Todo parece indicar que, a medida que se incrementa el capital cultural incorporado en los instrumentos de producción (y, a la par, el tiempo de incorporación necesario para adquirir los medios de apropiárselo, es decir, para obedecer a su intención objetiva, su destino, su función) , la fuerza *colectiva* de los poseedores del capital cultural tendería a incrementarse si los poseedores de la forma dominante de capital no estuvieran en condiciones de competir con los poseedores de capital cultural (por otra parte, proclives a la competencia, dadas las condiciones mismas de su selección y su formación -y en especial la lógica de la competencia escolar y del concurso-).

El capital cultural en estado objetivado se presenta con todas las apariencias de un universo autónomo y coherente que, si bien es producto de la acción histórica, tiene sus leyes propias, que trascienden las voluntades individuales y que, por ello, como bien demuestra el ejemplo de la lengua, permanece irreductible a aquello de lo que cada agente, o incluso el conjunto de los agentes, puede apropiarse (es decir, al capital cultural incorporado) . Sin embargo, no hay que olvidar que no existe

y no subsiste como capital material y simbólicamente activo y actuante si no es objeto de apropiación por parte de los agentes, e involucrado como arma y como apuesta en las luchas que se producen en los campos de producción cultural (campo artístico, campo científico, etc.) y, más allá, en el campo de las clases sociales, ocasiones en que los agentes obtienen beneficios proporcionales al dominio que tienen de ese capital objetivado, y por lo tanto acordes a la medida de su capital incorporado.⁵

EL ESTADO INSTITUCIONALIZADO

La objetivación del capital cultural bajo la forma de títulos es una de las maneras de neutralizar ciertas propiedades que debe al hecho de que, al estar incorporado, tiene los mismos límites biológicos que su soporte. Con el título escolar, esa acta de competencia cultural que confiere a su portador un valor convencional constante, y jurídicamente garantizado respecto de la cultura, la alquimia social produce una forma de capital cultural que tiene una autonomía relativa con relación a su portador e incluso con relación al capital cultural que efectivamente posee en un momento dado del tiempo: *instituye* el capital cultural por obra de la magia colectiva, tal como, según Merleau-Ponty, los vivos *instituyen* a sus muertos mediante los ritos de duelo.

Basta con pensar en el concurso que, a partir del *continuum* de diferencias infinitesimales en los desempeños, *produce discontinuidades durables y brutales*, del todo o nada, como la que separa al último aceptado del primer rechazado, e instaura una diferencia de esencia entre la *competencia* estatutariamente reconocida y garantizada y el mero capital cultural,

5 Lo que denomino "efecto Arrow generalizado" -vale decir, el hecho de que el conjunto de bienes culturales, cuadros, monumentos, máquinas, objetos ornamentados, y en especial todos los que forman parte del entorno natal, ejercen un efecto educativo por su mera existencia- es indudablemente uno de los factores estructurales del *boom* escolar, en el sentido de que el incremento de la cantidad de capital cultural acumulado en estado objetivado incrementa la acción educativa automáticamente ejercida por el entorno. Si a ello se agrega que el capital cultural incorporado crece constantemente, se evidencia que en cada generación se incrementa aquello que el sistema escolar puede considerar como adquirido. Que de por sí la inversión educativa llegue a tener un rendimiento creciente es uno de los factores estructurales de inflación de los títulos escolares (junto a factores coyunturales ligados a efectos de reconversión de capital) .

incesantemente intimado a *dar prueba de sus aptitudes*. Claramente se ve en ese caso la magia *performativa* del *poder de instituir*, poder de hacer ver y de hacer creer o, en una palabra, de hacer *reconocer*. No hay frontera que no sea mágica, es decir, impuesta y sostenida (a veces con peligro para la vida) por la *creencia colectiva*. "Verdad más acá de los Pirineos; error más allá." Esa misma *diacrisis* originaria instituye al grupo como realidad a la vez constante (es decir, trascendente a los individuos), homogénea y diferente, merced a la institución (arbitraria y desconocida como tal) de una frontera jurídica, que instituye los valores últimos del grupo, que tienen por principio la creencia del grupo en su propio valor y que se definen al oponerse a los demás grupos.

Otorgando un reconocimiento institucional al capital cultural poseído por cierto agente, el diploma escolar permite además comparar a sus titulares e incluso "intercambiarlos" (sustituyendo los unos por los otros en la *sucesión*); permite también establecer tasas de convertibilidad entre el capital cultural y el capital económico, garantizando el valor en dinero de un determinado capital cultural. Producto de la conversión de capital económico en capital cultural, fija el valor, con relación al capital cultural, del poseedor de un título determinado respecto a los otros poseedores de títulos e, inseparablemente, el valor en dinero por el cual puede intercambiarse en el mercado de trabajo, pues la inversión escolar no tiene sentido si no está objetivamente garantizado un mínimo de reversibilidad de la conversión que implica. Visto que los beneficios materiales y simbólicos que el título escolar garantiza dependen también de su rareza, puede concluirse que las inversiones (en tiempo y en esfuerzo) serían menos rentables de lo que uno hubiera podido prever en el momento en que se las efectuó (al modificarse *de facto* la tasa de convertibilidad del capital escolar y del capital económico). Las estrategias de reconversión del capital económico en capital cultural que forman parte de los factores coyunturales de la explosión escolar y de la inflación de los títulos escolares están dirigidas por las transformaciones de la estructura de posibilidades de ganancia aseguradas por las diferentes especies de capital.

9. El capital social

NOTAS PROVISORIAS

La noción de capital social se ha impuesto como único medio para designar el principio de efectos sociales que, aunque pueden apprehenderse claramente a escala de los agentes singulares -entre quienes inevitablemente se sitúa la encuesta estadística-, no se dejan reducir al conjunto de propiedades individuales poseídas por cierto agente: esos efectos, en los que la sociología espontánea reconoce de buena gana la acción de las "relaciones", resultan especialmente visibles en todos los casos en que diferentes individuos obtienen un rendimiento muy desigual de tin capital (económico o cultural) casi equivalente, según el grado en el cual pueden movilizar por procuración el capital de un grupo (familia, antiguos alumnos de escuelas de "elite", club exclusivo, nobleza, etc.) más o menos constituido como tal y más o menos provisto de capital.

El capital social es el conjunto de recursos actuales o potenciales ligados a la posesión de una *red durable de relaciones* más o menos institucionalizadas de interconocimiento y de interreconocimiento; o, en otros términos, a la *pertenencia a un grupo*, como conjunto de agentes que no sólo están dotados de propiedades comunes (susceptibles de ser percibidas por el observador, por los otros o por ellos mismos), sino que también están unidos por *vínculos* permanentes y útiles. Estos vínculos son irreductibles a las relaciones objetivas de cercanía en el espacio físico (geográfico) o incluso en el espacio económico y social porque se fundan sobre intercambios indisolublemente materiales y simbólicos cuya instauración y perpetuación suponen el reconocimiento de esa cercanía. F,1 volumen de capital social que posee un agente particular depende, pues, de la extensión de la red de los vínculos que puede efectivamente movilizar y del volumen del capital (económico, cultural o simbólico) que posee cada uno de aquellos con quienes está vinculado. Esto significa que -por relativamente irreductible que sea al capital económico o cultural poseído por un agente determinado, o aun por el conjunto de los agen-

tes con los cuales está vinculado (como bien puede verse en el caso del advenedizo) - el capital social nunca es completamente independiente del hecho de que los intercambios que instituyen el interreconocimiento suponen el reconocimiento de un mínimo de homogeneidad "objetiva" y ejercen un efecto multiplicador sobre el capital poseído en propiedad.

Los beneficios que procura la pertenencia a un grupo son cimiento de la solidaridad que los vuelve posibles. Esto no significa que conscientemente se los persiga como tales, aun en el caso de los grupos que, como los clubes exclusivos, están expresamente dispuestos a *concentrar el capital social* y de esta manera obtener el beneficio pleno del efecto multiplicador implicado en la concentración y asegurar los beneficios procurados por la pertenencia, beneficios materiales, como todas las variedades de "servicios" asegurados por relaciones útiles, y beneficios simbólicos, tales como los asociados a la participación en un grupo selecto y prestigioso.

La existencia de una red de vínculos no es un dato natural, ni siquiera un "dato social", constituido de una vez y para siempre por un acto social de institución (representado, en el caso del grupo familiar, por la definición *genealógica* de las relaciones de parentesco que es característica de una formación social), sino producto del trabajo de instauración y de mantenimiento necesario para producir y reproducir vínculos durables y útiles, adecuados para procurar beneficios materiales o simbólicos. En otros términos, la red de vínculos es producto de estrategias de inversión social consciente o inconscientemente orientadas hacia la institución o la reproducción de relaciones sociales de utilidad directa, a corto o a largo plazo; es decir, hacia la transformación de relaciones contingentes, como las relaciones entre vecinos, laborales o incluso de parentesco, en relaciones simultáneamente necesarias y electivas, que implican obligaciones durables subjetivamente percibidas (sentimientos de gratitud, de respeto, de amistad, etc.) como comunicación que supone y produce el conocimiento y el reconocimiento mutuos. El intercambio transforma las cosas intercambiadas en signos de reconocimiento y, por medio del reconocimiento mutuo y del reconocimiento de la pertenencia al grupo que aquel implica, produce el grupo y determina a la vez los límites del grupo, es decir, los límites más allá de los cuales el intercambio constitutivo -en el comercio, entre comensales, en el matrimonio- no puede producirse. Así, cada miembro del grupo se ve instituido como guardián de los límites del grupo: y dado que la definición de los criterios de ingreso está en juego en cada nuevo ingreso, puede producir cambios en el grupo al modificar los límites del intercambio legítimo mediante cualquier forma de unión no conveniente. Eso motiva que la

reproducción del capital social sea tributaria, por una parte, de todas las instituciones que apuntan a favorecer los intercambios legítimos y a excluir los intercambios ilegítimos, generando ocasiones (*rally*, crucesos, cacerías, veladas, recepciones, etc.), lugares (barrios chic, escuelas exclusivas, clubes, etc.) o prácticas (deportes chic, juegos de sociedad, ceremonias culturales, etc.) que reúnen en forma aparentemente fortuita a individuos tan homogéneos como sea posible en cuanto a todas las relaciones pertinentes desde el punto de vista de la existencia y de la persistencia del grupo; y, por otra parte, del trabajo de sociabilidad, serie continua de intercambios con que se afirma e incesantemente se reafirma el reconocimiento y que supone, además de una competencia específica (conocimiento de las relaciones genealógicas y de los vínculos reales y el arte de utilizarlos, etc.) y una disposición, adquirida, para alcanzar y mantener esta competencia, un gasto constante de tiempo y de esfuerzo (que tiene su equivalente en capital económico) y también, muy a menudo, de capital económico. El rendimiento de este trabajo de acumulación y de mantenimiento del capital social es tanto mayor cuanto más importante es dicho capital, y su límite está representado por los poseedores de un capital social heredado, simbolizado por un apellido ilustre, que no están obligados a "conocer" a todos sus "conocidos", que son conocidos por una cantidad de gente mayor de la que ellos conocen, que, siendo buscados por su capital social y que, por el hecho de ser "conocidos", bien merecen ser conocidos (cf.: "yo lo conocí mucho") , están en condiciones de transformar todas las relaciones circunstanciales en vínculos duraderos.

Mientras se carezca de instituciones que permitan concentrar en manos de un solo agente la totalidad del capital social que funda la existencia del grupo (familia, nación, pero también asociación o partido) y conferirle el mandato para ejercer, gracias a ese capital poseído en forma colectiva, un poder sin relación con su aporte personal, cada agente participa en el capital colectivo, simbolizado por el apellido de la familia o del linaje, pero en proporción directa a su aporte, es decir, en la medida en que sus acciones, sus palabras, su persona mantiene en alto el honor del grupo. (A la inversa, mientras la delegación institucionalizada, que va acompañada por una definición explícita de las responsabilidades, tiende a limitar las consecuencias de los errores individuales, la delegación difusa, correlativa al hecho de pertenecer, asegura a todos los miembros del grupo, sin distingos, la caución del capital colectivamente poseído, pero sin resguardarlos contra el descrédito que la conducta de alguno de ellos puede traer aparejado: esto explica que en dicho caso los "grandes"

deban unirse para defender el honor colectivo en el honor de los miembros más desprovistos de entre su grupo) . De hecho, es el mismo principio el que produce el grupo instituido en busca de la concentración del capital y la contienda en el interior de ese grupo por la apropiación del capital social producido por esa misma concentración. Para circunscribir la competencia interna a los límites más allá de los cuales comprometería la acumulación del capital fundacional del grupo, los grupos deben estipular la distribución entre sus miembros del derecho a instituirse en delegado (mandatario, plenipotenciario, representante, portavoz) del grupo, a comprometer el capital social de todo el grupo: así, los grupos instituidos delegan el capital social a todos sus miembros pero en grados muy desiguales (del simple laico al Papa o del militante de base al secretario general), y con ello puede *individualizarse* el capital colectivo completo en un agente singular que lo concentra y que, aunque obtenga del grupo todo su poder, puede ejercer sobre el grupo (y en una cierta medida contra el grupo) el poder que el grupo le permite concentrar. Así, los mecanismos de delegación y de *representación* (en su doble sentido, ligado al teatro y al derecho) que se imponen -por supuesto, más rigurosamente cuanto más numeroso es el grupo- como una de las condiciones de la concentración del capital social (entre otras razones, porque permite a numerosos agentes, diversos y dispersos, actuar "como un solo hombre" y superar los efectos de la finitud que vincula a los agentes, a través de su cuerpo, con un lugar y con un tiempo) entrañan el principio de una malversación del capital que ellos mismos producen.