

que dura en términos de grupo, ofreciendo el cuadro de una clase que se afirma sobre y más allá del individuo, últimamente descansa en las diferencias individuales de aptitud. Las posiciones atrincheradas que constituyen la estratificación de clase de la sociedad se consiguen o crean por el comportamiento, que a su vez está condicionado por aptitudes diferenciales⁶.

Desde otros puntos de vista —algunos de ellos todavía en el campo de la sociología, otros más allá de ésta y aún más allá del campo de la ciencia en general—, la esencia de las clases sociales puede aparecer bajo otra luz. Pueden parecer órganos de la sociedad, entidades legales o culturales, conspiraciones contra el resto de la nación. Desde el punto de vista explicativo, son meramente lo que hemos dicho que son.

Reimpreso de «Imperialism and Social Classes» (1951), págs. 137-142, 209-211, con permiso de Mrs. Elizabeth B. Schumpeter y el editor Augustus M. Kelley, Inc. (Copyright, 1951, por Mrs. Schumpeter.)

⁶ Es solamente este proceso de atrincheramiento el que crea un fondo cultural especial, un mayor o menor grado de presteza en la acción concertada, del cual algo está expresado en el concepto de la lucha de clases. Nos abstenemos aquí de cualquier juicio sobre la significación real de este factor.

EL CONTINUO DEBATE SOBRE LA IGUALDAD

Algunos principios de estratificación (1945)

KINGSLEY DAVIS y WILBERT E. MOORE

En un artículo anterior se presentaron algunos conceptos para el tratamiento de los fenómenos de la desigualdad social¹. En el presente artículo se ha intentado dar un paso más en la teoría de la estratificación—un intento de demostrar la relación entre la estratificación y el resto del orden social²—. Partiendo del supuesto de que ninguna sociedad es «classless» o no estratificada, se ha hecho un esfuerzo para explicar en términos funcionales la necesidad universal que origina la estratificación en cualquier sistema social. Después se ha hecho un intento para explicar la más bien uniforme distribución de prestigio que se da entre los mayores tipos de posiciones en cada sociedad. Puesto que, sin embargo, entre una sociedad y otra se dan grandes diferencias en el grado y rango de estratificación, también se le ha prestado alguna atención a las variedades de desigualdad social y a los factores variables que la producen.

Claramente la presente tarea requiere dos líneas diferentes de análisis, una para comprender los rasgos universales, la otra para comprender los rasgos variables de la estratificación. Naturalmente, cada línea de investigación ayuda a la otra y es indispensable, y en el siguiente tratamiento las dos estarán entremezcladas, aunque por razones de espacio pondremos el acento sobre las universales.

Siempre se tendrá que tener en cuenta una cosa, esto es, que la discusión se refiere al sistema de posiciones, no a los individuos que ocupan dichas posiciones. Una cosa es preguntar por qué diferentes posiciones llevan consigo diferentes grados de prestigio y otra completamente distinta es preguntar cómo ciertos individuos consiguen dichas posiciones. Aunque, como

¹ KINGSLEY DAVIS, "A Conceptual Analysis of Stratification", *American Sociological Review*, 7: 309-321, junio 1942.

² Los escritores se lamentan (y piden indulgencia) de que el presente ensayo, una condensación de un estudio más largo, se reduzca a tan corto espacio que no se puede dar la adecuada prueba y calificación, y que, como resultado, lo que es realmente muy tentador está representado de una manera dogmática desafortunada.

la discusión intentará demostrar, ambas cuestiones están relacionadas, es necesario mantenerlas separadas en nuestro pensamiento. La mayor parte de la literatura sobre estratificación ha intentado contestar a la segunda pregunta (particularmente en lo que se refiere a la facilidad o dificultad de movilidad entre los estratos) sin desbrozar la primera. La primera pregunta, sin embargo, es lógicamente previa y, en el caso de cualquier individuo particular o grupo, realmente anticipada.

LA NECESIDAD FUNCIONAL DE ESTRATIFICACIÓN

Curiosamente, sin embargo, la principal necesidad funcional que explica la presencia universal de la estratificación es precisamente la necesidad afrontada por toda sociedad de colocar y motivar a los individuos en la estructura social. Como mecanismo en funcionamiento, una sociedad debe de distribuir de alguna manera a sus miembros en posiciones sociales e inducirlos a realizar los deberes de estas posiciones. Esto debe afectar a la motivación en dos diferentes niveles: inculcando en los propios individuos el deseo de ocupar ciertas posiciones, y una vez en estas posiciones, el deseo de cumplir con las obligaciones que llevan consigo. Aunque el orden social puede ser relativamente estático en forma, hay un continuo proceso de metabolismo, puesto que nuevos individuos nacen dentro de él, cambian con la edad y mueren. Su absorción en el sistema de posiciones debe de alguna manera estar regulado y motivado. Esto es verdad tanto si un sistema es competitivo o no competitivo. Un sistema competitivo da mayor importancia a la motivación para alcanzar las posiciones, mientras que un sistema no competitivo da quizá mayor importancia a la motivación para realizar los deberes de las posiciones; pero en cualquier sistema se requieren ambos tipos de motivación.

Si las obligaciones asociadas a las varias posiciones fueran igualmente agradables al organismo humano, todas igualmente importantes para la supervivencia social y todas necesitaran igualmente de la misma habilidad o talento, no importaría quién ocupara tales posiciones, y el problema de la colocación social se vería muy reducido. Pero realmente hay mucha diferencia sobre quien consigue tales posiciones, no solamente porque algunas posiciones son en sí mas agradables que otras, sino también porque requieren talento o capacitación especial y algunas son funcionalmente más importantes que otras. También es esencial que los deberes de las posiciones sean realizados con la diligencia que su importancia requiere. Inevi-

tablemente, entonces, una sociedad debe tener, primero, alguna clase de premios que se puedan usar como incentivos, y, segundo, alguna manera de distribuir estos premios diferencialmente de acuerdo con las posiciones. Los premios y su distribución llegan a ser una parte del orden social, y así se origina la estratificación.

Se puede preguntar qué clase de premios tiene una sociedad a su disposición para distribuir a su personal y asegurar los servicios esenciales. Tiene, primero, las cosas que contribuyen a la subsistencia y comodidad; segundo, las cosas que contribuyen al humor y diversión, y, finalmente, las cosas que contribuyen al respeto propio y expansión del *ego*. El último, a causa del carácter peculiarmente social del yo, es ampliamente una función de la opinión de los otros, pero se iguala en importancia con los otros dos. En cualquier sistema social las tres clases de premios se deben dispensar diferencialmente de acuerdo con las posiciones.

En un sentido, los premios son «parte integrante» de la posición. Consisten en los «derechos» asociados a la posición, mas lo que se puede llamar suplementos u obvenciones. Con frecuencia, los derechos, y algunas veces los suplementos, están funcionalmente referidos a las obligaciones de la función. (Los derechos, vistos por el titular, son usualmente obligaciones desde el punto de vista de los miembros de la comunidad.) Sin embargo, puede haber una multitud de derechos subsidiarios y obvenciones que no son esenciales a la función de la posición y tienen únicamente una conexión indirecta y simbólica con sus obligaciones, pero que todavía pueden tener considerable importancia para inducir a la gente a buscar las posiciones y a realizar las obligaciones esenciales.

Si los derechos y obvenciones de las diferentes posiciones de una sociedad deben ser desiguales, entonces la sociedad debe estar estratificada, porque esto es precisamente lo que la estratificación significa. La desigualdad social es así una idea inconscientemente desarrollada por la que las sociedades aseguran que las posiciones más importantes están conscientemente ocupadas por las personas más calificadas. De aquí que cada sociedad, no importa que sea simple o compleja, deba diferenciar a las personas en términos de prestigio y estimación y deba por esto poseer una cierta cantidad de desigualdad institucionalizada.

No hay que deducir de aquí que la cantidad o tipo de desigualdad necesite ser el mismo en todas las sociedades. Esto es

ampliamente una función de factores que veremos a continuación.

LAS DOS DETERMINANTES DEL RANGO POSICIONAL

Dando por supuesto la función general que realiza la desigualdad, se puede especificar los dos factores que determinan el rango relativo de los diferentes puestos. En general, esos puestos acarrearán los mejores premios, y por esto tienen el más alto grado, el cual, *a)* tiene la mayor importancia para la sociedad, y *b)* requiere la mayor capacitación o talento. El primer factor se refiere a la función y es una cuestión de relativa significación; el segundo se refiere a los medios y es una cuestión de escasez.

Importancia funcional diferencial

Realmente una sociedad no necesita premiar los puestos en proporción con su importancia funcional. Necesita meramente darle un premio para asegurar que estarán ocupados competentemente. En otras palabras, se puede ver que los puestos menos esenciales no compiten con éxito con los más esenciales. Si un puesto es fácilmente ocupado no necesita ser premiado ampliamente, aunque sea importante. De otro lado, si es importante pero difícil de ocupar, el premio debe ser lo suficientemente alto para conseguir que esté bien llevado. La importancia funcional es por esto una causa necesaria pero no suficiente del alto grado asignado a una posición³.

³ Desgraciadamente, la importancia funcional es difícil de establecer. Usar el prestigio de la posición para establecerla, como con frecuencia se ha hecho inconscientemente, constituye un razonamiento circular desde nuestro punto de vista. Hay, sin embargo, dos claves independientes:

a) el grado en que una posición es funcionalmente única, no habiendo otras posiciones que puedan realizar la misma función satisfactoriamente;

b) el grado en que otras posiciones dependen de la posición en cuestión. Ambas claves están mejor ejemplificadas en sistemas organizados de posiciones construidas alrededor de una función clave. Así, en sociedades más complejas las funciones religiosas, políticas, económicas y educacionales son tratadas por distintas estructuras no intercambiables fácilmente. Además, cada estructura posee muchas posiciones diferentes, algunas claramente dependientes, si no subordinadas, de otras. En suma, cuando un núcleo institucional llega a estar diferenciado alrededor de una función principal, y al mismo tiempo organiza a una gran porción de la población en sus relaciones, las

La escasez diferencial de personal

Prácticamente, todas las posiciones requieren, y no importa cómo se haya adquirido, alguna forma de destreza o capacidad para desempeñarlas. Esto está implícito en la propia noción de posición, que supone que el incumbente debe, en virtud de su incumbencia, realizar ciertas cosas.

En último término, hay solamente dos maneras en que las calificaciones de una persona se manifiestan: a través de la capacidad inherente o por medio de entrenamiento. Obviamente, en actitudes concretas, ambas son siempre necesarias, pero desde un punto de vista práctico la escasez puede estar primariamente en uno u en otro, o en ambos. Algunos puestos requieren talentos innatos de tan alto grado que las personas que los ocupan tienen que ser escasas por necesidad. En muchos casos, sin embargo, el talento es bastante abundante en la población, pero el proceso de entrenamiento es tan largo, costoso y elaborado, que raramente pocos se pueden calificar. La medicina moderna, por ejemplo, está dentro de la capacidad mental de la mayoría de los individuos, pero una educación médica es tan gravosa y cara que nadie se comprometería si la posición de médico no llevara consigo una recompensa proporcionada al sacrificio.

Si los talentos requeridos para una posición son muchos y el entrenamiento fácil, el método de adquirir el puesto puede tener que ver con sus obligaciones. Puede haber, de hecho, una relación virtualmente accidental. Pero si las habilidades requeridas son escasas por razón de la rareza del talento o de lo costoso del entrenamiento, el puesto, si es funcionalmente importante, debe tener un poder atractivo que arrastrará a los talentos necesarios en competencia con otros puestos. Esto significa, en efecto, que la posición debe ser alta en la escala social —debe demandar alto sueldo, amplio ocio y similares.

COMO SE DEBEN COMPRENDER LAS VARIACIONES

En tanto en cuanto haya una diferencia entre un sistema de estratificación y otro, es atribuible a cualquiera de los factores el efecto de las dos determinantes del premio diferencial, a saber, la importancia funcional y la escasez de personal.

Las posiciones *clave* son de mucha importancia funcional. La ausencia de tal especialización no prueba falta de acento funcional, porque la sociedad entera puede estar relativamente no especializada; pero se puede suponer que las funciones más importantes reciben la primera y más clara diferenciación estructural.

Los puestos importantes en una sociedad pueden no serlo en otra porque las condiciones con que la sociedad se enfrenta o su grado de desarrollo interno pueden ser diferentes. Las mismas condiciones, a su vez, pueden afectar a la cuestión de la escasez, porque en algunas sociedades el estadio del desarrollo o la situación externa pueden obviar enteramente la necesidad de ciertas clases de destreza o talento. Cualquier sistema particular de estratificación, por tanto, puede ser comprendido como un producto de las condiciones especiales que afectan a los dos campos antes mencionados de recompensa diferencial.

FUNCIONES SOCIETALES MÁS IMPORTANTES Y ESTRATIFICACIÓN

Religión

La razón de por qué la religión es necesaria se encuentra aparentemente en el hecho de que la sociedad humana alcanza su unidad a través de la posesión, por sus miembros, de ciertos valores últimos y fines en común. Aunque estos valores y fines son subjetivos, influyen en el comportamiento, y su integración capacita a la sociedad para operar como un sistema. Ni derivados por herencia ni de la naturaleza externa, son una parte de la cultura por comunicación y presión moral. Deben, sin embargo, para los miembros de la sociedad, parecer que tienen una realidad, y este es el papel de la creencia religiosa y del ritual para suplir y reforzar esta apariencia de realidad. A través de la creencia y el ritual, los fines comunes y valores están conectados con un mundo imaginario o simbolizado por objetos sagrados concretos; dicho mundo, a su vez, está relacionado de una manera significativa con los hechos y pruebas de la vida del individuo. A través de la adoración de los objetos sagrados y de los seres que simbolizan y la aceptación de las prescripciones sobrenaturales, que son al mismo tiempo códigos de comportamiento, se ejerce un poderoso control sobre la conducta humana, guiándola a lo largo de las líneas que sostienen la estructura institucional y conformándolas hacia los fines y valores últimos.

Si esta concepción del papel de la religión es verdadera, podemos comprender por qué en cada sociedad conocida las actividades religiosas tienen que estar bajo el cargo de personas particulares, que tienden por esto a disfrutar mayores recompensas que el miembro social ordinario. Ciertas recompensas y privilegios especiales se pueden dar solamente a lo más altos

funcionarios, pero otros usualmente se aplican, si existen, a la entera clase sacerdotal.

Además, hay una relación peculiar entre las obligaciones del funcionario religioso y los privilegios especiales que disfruta. Si el mundo sobrenatural gobierna los destinos de los hombres más últimamente que el mundo real, su representante en la tierra, la persona a través de la que podemos comunicarnos con lo sobrenatural, debe ser un individuo poderoso. Es un guardador de la tradición sagrada, un realizador adiestrado del ritual y un intérprete de la sabiduría y el mito. Está en un contacto tan cercano con los dioses que se considera que posee algunas de sus características. Es, en resumen, un poco sagrado y por esto libre de algunas de las más vulgares necesidades y controles.

No es accidental, por tanto, que los funcionarios religiosos hayan sido asociados con muy altas posiciones de poder, como en los regímenes teocráticos. En verdad, mirándolo desde este punto de vista, uno se puede preguntar cómo no consiguen el «entero» control sobre sus sociedades. Vale la pena notar los factores que impiden esto.

En primer lugar, la cantidad de competencia técnica para la realización de los deberes religiosos es pequeña. No se requieren capacidad artística o científica. Cualquiera puede afirmar que disfruta una íntima relación con las deidades, y nadie puede, con éxito, discutir con él. Por esto el factor de escasez de personal no opera en el sentido técnico.

Se puede afirmar, por otro lado, que el ritual religioso frecuentemente es complicado y la sabiduría religiosa abstrusa, y que el ministerio sacerdotal requiere tacto y no inteligencia. Esto es verdad, pero los requerimientos técnicos de la profesión son para la mayor parte espontáneos, no relacionados con el fin, de la misma manera que la ciencia está relacionada con el viaje aéreo. El sacerdote nunca puede estar libre de competencia, puesto que los criterios de si tiene o no contacto genuino con lo sobrenatural nunca son estrictamente claros. Es esta competencia la que rebaja la posición sacerdotal por debajo de lo que se podía esperar a primera vista. Por esto el prestigio sacerdotal es más alto en aquellas sociedades donde el ser miembro de la profesión está rígidamente controlado por el propio sindicato sacerdotal. Por esto, en parte por lo menos, instrumentos complicados se utilizan para acentuar la identificación de la persona con su oficio—vestido espectacular, conducta anormal, dieta especial, residencia separada,

celibato, ociosidad conspicua y otros semejantes—. De hecho, el sacerdote está siempre en peligro de llegar al descrédito—como ocurre en una sociedad secularizada—porque en un mundo de hecho obstinado, el solo conocimiento ritual y sagrado no hará crecer las cosechas ni construir las casas. Además, a menos que esté protegido por un sindicato profesional, la identificación del sacerdote con lo sobrenatural tiende a evitar su adquisición de bienes mundanos abundantes.

Entre las diferentes sociedades parece que la posición general mas alta concedida al sacerdote se da en el tipo medieval de orden social. Hay suficiente producción económica para permitirse un excedente que se pueda usar para mantener una numerosa y altamente organizada clase sacerdotal; y, además, el populacho es analfabeto y por ello crédulo en un alto grado. Quizá el más extremo ejemplo se pueda encontrar en el budismo del Tibet, pero también se puede hallar en el catolicismo de la Europa feudal, en el régimen inca del Perú, el brahmanismo de la India y el sacerdocio de los mayas en el Yucatán. Por otro lado, si la sociedad es tan imperfecta como para no tener superávit y poca diferenciación, así que cada sacerdote tenga que ser un cultivador o un cazador, la separación del *status* sacerdotal de los otros no va lo suficientemente lejos como para que el prestigio sacerdotal signifique mucho. Cuando el sacerdote realmente tiene un prestigio alto en estas circunstancias es porque él también realiza otras funciones importantes (usualmente políticas y médicas).

En una sociedad extremadamente avanzada construída sobre la tecnología científica, el sacerdocio tiende a perder status, porque la tradición sagrada y el sobrenaturalismo retroceden. Los valores últimos y los fines comunes de la sociedad tienden a expresarse en maneras menos antropomórficas por los funcionarios que ocupan posiciones fundamentalmente políticas, económicas o educacionales antes que religiosas. Sin embargo, es fácilmente posible para los intelectuales exagerar el grado en que el sacerdocio, en un *milieu* supuestamente secular, ha perdido prestigio. Cuando la cuestión se examina de cerca, el proletariado urbano, igual que los ciudadanos rurales, demuestran ser sorprendentemente creyentes y se dejan llevar por los sacerdotes. Ninguna sociedad se ha secularizado tan completamente como para liquidar en absoluto la creencia en fines transcendentales y entidades sobrenaturales. Aun en una sociedad secularizada debe existir algún sistema para la integración de los valores últimos, para su expresión ritual, y para las justifi-

caciones emocionales requeridas por el desengaño, la muerte y el desastre.

Gobierno

Como la religión, el gobierno juega un papel único e indispensable en la sociedad. Pero en contraste con la religión, que supone la integración en términos de sentimientos, creencias y rituales, el gobierno la organiza en términos de ley y autoridad. Además, orienta a la sociedad hacia un mundo real y no hacia un mundo que no se ve.

Los principales funciones del gobierno son, internamente, el reforzamiento último de las normas, el arbitraje final de los intereses en conflicto y el total planteamiento y dirección de la sociedad; y externamente, el tratamiento de lo que se refiere a la guerra y diplomacia. Para llevar a cabo estas funciones actúa como agente del pueblo, disfruta de un monopolio de fuerza y controla a todos los individuos dentro de su territorio.

La acción política por definición supone autoridad. Un funcionario público puede mandar porque tiene autoridad, y el ciudadano debe obedecer porque está sujeto a esa autoridad. Por esta razón la estratificación es inherente a la naturaleza de las relaciones políticas.

Tan claro es el poder incorporado a la posición política que algunas veces se ha pensado que la desigualdad política incluye toda desigualdad. Pero se puede demostrar que hay otras bases de estratificación, que los siguientes controles operan en la práctica frenando al poder político para que no llegue a ser total: a) El hecho de que los actuales poseedores del oficio político, y especialmente los que determinan el programa político en alta escala, deben ser necesariamente pocos en número, comparados con la población total. b) El hecho de que los gobernantes representan el interés del grupo más que el suyo propio, y están por esto restringidos en su comportamiento por reglas y costumbres designadas para reforzar esta limitación del interés. c) El hecho de que el poseedor de un cargo político tiene su autoridad en virtud de este cargo y nada más, y por esto cualquier conocimiento especial, talento o capacidad que pueda reclamar es puramente incidental, y con frecuencia tiene que depender de otros para la asistencia técnica.

En vista de estos factores limitativos, no es extraño que los gobernantes tengan con frecuencia menos poder y prestigio que se podría esperar de la enumeración literal de sus derechos formales.

Cada posición que asegura a su titular un medio de vida es por definición económicamente premiada. Por esta razón hay un aspecto económico para aquellas posiciones (por ejemplo, políticas y religiosas) cuya principal función no es económica. Por esto es conveniente para la sociedad usar recompensas económicas desiguales como un medio principal de controlar la entrada de personas en los puestos y estimular el cumplimiento de sus obligaciones. La cuantía de la recompensa económica llega a ser uno de los principales indicios del status social.

Hay que notar, sin embargo, que un puesto no da poder y prestigio porque produzca alta renta. Más bien procura alta renta porque es funcionalmente importante y el personal disponible por esta razón es escaso. Es, por tanto, superficial y erróneo considerar los ingresos altos como la causa del poder y prestigio de un hombre, igual que es erróneo pensar que la fiebre de un hombre es la causa de su enfermedad⁴.

La fuente económica de poder y prestigio no es primariamente la renta, sino la propiedad de bienes de capital (incluyendo patentes, nombre comercial y reputación profesional). Tal propiedad se debe distinguir de la posesión de bienes de los consumidores, la cual es un índice, más que una causa, de la posición social. En otras palabras, la propiedad de bienes de producción es, propiamente hablado, una fuente de renta igual que otras posiciones, permaneciendo la renta como un índice. Aun en situaciones donde los valores sociales están ampliamente comercializados y las ganancias son el método más amplio de juzgar la posición social, la renta no confiere prestigio a un puesto tanto como induce a la gente a competir por el puesto. Es verdad que un hombre que tiene una renta alta como resultado de su posición puede que encuentre ayuda en este dinero para alcanzar otras posiciones, pero esto refleja de nuevo el efecto de sus status inicial económicamente ventajoso, que ejercita su influencia a través del dinero.

En un sistema de propiedad privada en empresa productiva una renta superior a lo que un individuo gasta puede dar lugar a la posesión de capital. Posiblemente, tal posición sea una recompensa, originariamente por el propio arreglo de las finanzas propias y de la empresa productiva más tarde. Pero

⁴ El papel simbólico, más que intrínseco, de la renta en la estratificación social ha sido estrictamente resumido por TALCOTT PARSONS, "An Analytical Approach to the Theory of Social Stratification", *American Journal of Sociology*, 45: 841-862, mayo 1940.

como la diferenciación social avanza mucho y todavía persiste la institución de la herencia, surge el fenómeno de la propiedad pura y la recompensa para dicha pura propiedad. En tal caso es difícil probar que la posición es funcionalmente importante y que la escasez implicada es algo más que extrínseca y accidental. Es por esta razón, sin duda, que la institución de la propiedad privada en bienes productivos llega a estar más sujeta a criticismo cuando el desarrollo social marcha hacia la industrialización. Es, sin embargo, solamente, esta propiedad pura, es decir, estrictamente legal y sin función, la que está abierta al ataque, porque es indispensable alguna forma de propiedad activa, sea privada o pública.

Una especie de propiedad de bienes de producción consiste en derechos sobre el trabajo de otros. Los más extremadamente concentrados y exclusivos derechos de esta clase se encuentran en la esclavitud, pero el principio esencial permanece en la servidumbre, peonaje, encomienda y contrato de aprendizaje. Naturalmente, esta clase de propiedad tiene una gran significación para la estratificación, porque necesariamente lleva consigo relación de desigualdad.

Pero la propiedad de capital inevitablemente introduce un elemento obligatorio o coactivo aún en la relación contractual nominalmente libre. En algunos aspectos la autoridad contractual del empresario es mayor que la del señor feudal, tanto mas cuanto que el último está limitado por reciprocidades tradicionales. Aun las economías clásicas reconocían que los competidores progresarían desigualmente, pero no llevaban este hecho a su conclusión necesaria de que, aunque podía ser adquirido, el control desigual de bienes y servicios debe dar ventaja desigual a las partes a contratar.

Conocimiento técnico

La función de encontrar medios para fines singulares, sin preocuparse de la elección entre los fines, es la esfera exclusivamente técnica. La explicación de por qué las posiciones que requieren gran destreza técnica reciben altas recompensas es fácil de ver porque es el caso más simple de las recompensas que son así distribuidas para seducir talentos y motivar capacitaciones. Por qué raramente reciben la más altas recompensas es también claro; la importancia del conocimiento técnico, desde el punto de vista social, no es nunca tan grande como la

integración de fines que tienen lugar en los niveles religiosos, políticos y económicos. Puesto que el nivel tecnológico afecta solamente a los medios, una posición puramente técnica debe estar subordinada a otras posiciones, que últimamente tienen carácter religioso, político o económico.

Sin embargo, la distinción entre experto y profano en cualquier orden social es fundamental y no puede ser totalmente reducida a otros términos. Los métodos de reclutamiento, así como los de recompensas, algunas veces conducen a la interpretación errónea de que las posiciones técnicas están económicamente determinadas. Realmente, sin embargo, la adquisición de conocimiento y destreza no puede ser alcanzada por compra, aunque puede existir la oportunidad de aprender. El control de las vías de entrenamiento puede ser inherente a una especie de derecho de propiedad en ciertas familias o clases, dándoles prestigio y poder como consecuencia. Tal situación añade una escasez artificial a la escasez natural de destreza y talentos. Por otro lado, es posible que surja una situación opuesta. Las recompensas de una posición técnica pueden ser tan grandes que se cree una condición de exceso que conduzca, por lo menos temporalmente, a una devaluación de los premios. Así, el «desempleo en las profesiones cultas» puede conducir a un rebajamiento del prestigio de aquellas posiciones. Tales ajustes y reajustes se dan constantemente en las sociedades cambiantes, y conviene tener siempre en cuenta que la eficiencia de una estructura estratificada se puede afectar por los modos de reclutamiento para la ocupación de puestos. El orden social, sin embargo, pone límites a la inflación o deflación del prestigio de los expertos; una oferta excesiva tiende a rebajar las recompensas y a frenar el reclutamiento o a producir revolución, mientras que una oferta escasa tiende a aumentar las recompensas o a debilitar a la sociedad en competencia con otras sociedades.

Los sistemas particulares de estratificación muestran un amplio alcance con respecto a la posición exacta de las personas técnicamente competentes. Este alcance es quizá lo más evidente en el grado de especialización. La división extrema del trabajo tiende a crear muchos especialistas sin alto prestigio, puesto que el entrenamiento es corto y la capacidad nativa requerida relativamente pequeña. Por otro lado, tiende a acentuar la alta posición de los verdaderos expertos—científicos, ingenieros y administradores—, aumentando su autoridad con respecto a otras posiciones funcionalmente importantes. Pero la idea de un orden social tecnocrático o un gobierno o sacer-

docio de ingenieros o científicos sociales olvida las limitaciones de conocimiento y destreza como base para llevar a cabo las funciones sociales. En la medida en que la estructura social esté verdaderamente especializada, el prestigio de la persona técnica debe estar también circunscrito.

VARIACIÓN EN LOS SISTEMAS ESTRATIFICADOS

Los principios generalizados de estratificación sugeridos aquí constituyen un elemento preliminar necesario para una consideración de los tipos de sistemas estratificados, porque los tipos se deben describir en términos de estos principios. Esto se puede ver intentando delinear los tipos, de acuerdo con ciertos modos de variación. Por ejemplo, algunos de los modos importantes (junto con los tipos polares en su caso) parecen ser los siguientes:

A) *El grado de especialización*

El grado de especialización afecta a la delicadeza y multiplicidad de las gradaciones en poder y prestigio. También influye en la extensión en que las funciones particulares pueden estar acentuadas en el sistema valorativo, puesto que una función dada no puede recibir mucha importancia en la jerarquía hasta que haya alcanzado la separación estructural de las otras funciones. Finalmente, la cantidad de especialización influye en las bases de selección. Tipos polares: *Especializados, No especializados.*

B) *La naturaleza de la importancia funcional*

En general, cuando el acento recae sobre materias sagradas se introduce una rigidez que tiende a limitar la especialización y, por tanto, el desarrollo de la tecnología. Además, se pone un freno a la movilidad social y al desarrollo de la burocracia. Cuando la preocupación por lo sagrado desaparece dejando mayor campo para las preocupaciones puramente seculares, parece que tiene lugar un gran desarrollo y una elevación en el status de las posiciones económicas y tecnológicas. Curiosamente, no es probable una subida concomitante de la posición política, porque ésta usualmente ha estado aliada con la

religiosa y le queda poco que ganar con el descenso de ésta. Es también posible para una sociedad acentuar las funciones de la familia—como una sociedad relativamente indiferenciada, donde la alta moralidad requiere alta fertilidad y el parentesco forma la base principal de la organización social. Tipos principales: *Familiar*, *Autoritario* (*Teocrático* o sagrado y *Totalitario* o secular), *Capitalista*.

C) *La magnitud de las diferencias emulativas*

Lo que podemos llamar la cantidad de distancia social entre posiciones, teniendo en cuenta la escala entera, es algo que debería conducir a una medida cuantitativa. Aparentemente existen considerables diferencias entre diferentes sociedades a este respecto y también entre partes de la misma sociedad. Tipos polares: *Igualitario* y *No igualitario*.

D) *El grado de oportunidad*

La cuestión familiar de la cantidad de movilidad es diferente de la igualdad o desigualdad comparativa de recompensas propuesta arriba porque los dos criterios pueden variar independientemente hasta cierto punto. Por ejemplo, las divergencias tremendas de la renta monetaria en los Estados Unidos son mucho más grandes que las que se encuentran en las sociedades primitivas; sin embargo, la igualdad de oportunidades para moverse de un escalón a otro en la escala social puede ser mayor en los Estados Unidos que en un reino tribal hereditario. Tipos polares: *Móviles* (abiertos), *inmóviles* (cerrados).

E) *El grado de solidaridad de estrato*

De nuevo, el grado de «solidaridad de clase» (o la presencia de organizaciones específicas para promover los intereses de clase) puede variar hasta cierto límite independientemente de los otros criterios, y por esto es un principio importante para clasificar sistemas de organización. Tipos polares: *Clases organizadas*, *Clases no organizadas*.

CONDICIONES EXTERNAS

La relación que en cualquier sistema particular de estratificación se produce con referencia a cada uno de estos modos

de variación depende de dos cosas: 1) su estado con referencia a los otros campos de variación, y 2) las condiciones fuera del sistema de estratificación, que, sin embargo, influyen en aquel sistema. Entre los últimos se encuentran los siguientes:

A) *El estadio del desarrollo cultural*

Cuando la cultura hereditaria crece, se hace necesario el aumento de la especialización, que contribuye a su vez al aumento de la movilidad, a una disminución de la solidaridad de estrato y a un cambio funcional.

B) *Situación con respecto a otras sociedades*

La presencia o ausencia de un conflicto abierto con otras sociedades, de las relaciones de libre comercio o difusión cultural, influye en la estructura de la clase en una cierta medida. Un estado crónico de guerra tiende a poner el acento sobre las funciones militares, especialmente cuando los oponentes son más o menos iguales. El libre comercio, por otra parte, fortalece la situación del comerciante a costa del guerrero y del sacerdote. Un movimiento libre de ideas tiene generalmente un efecto igualitario. La migración y la conquista crean circunstancias especiales.

C) *Tamaño de la sociedad*

Una sociedad pequeña limita el grado a que puede llegar la especialización funcional, el grado de segregación de diferentes estratos y la magnitud de la desigualdad.

TIPOS COMPUESTOS (O MIXTOS)

Una gran parte de la literatura sobre estratificación ha intentado clasificar los sistemas concretos en un cierto número de tipos. Esta tarea es falazmente simple, sin embargo, y debe producirse luego de un análisis de elementos y principios en lugar de al comienzo. Si la discusión precedente tiene alguna validez, eso indica que hay un número de modos de variación entre los diferentes sistemas y que cualquier sistema es una

mezcla de situaciones de la sociedad con referencia a todos esos modos de variación. El peligro de intentar clasificar a las sociedades bajo rúbricas tales como *casta*, *feudal* o *clase abierta*, es que se seleccionan uno o dos criterios y se ignoran los otros, siendo el resultado una solución insatisfactoria del problema propuesto. La presente discusión se ofrece como un posible acercamiento a la clasificación más sistemática de los tipos compuestos.

Reimpreso de «The American Sociological Review», V, 10, núm. 2 (1945), págs. 242-249, con permiso de los autores y el editor.

ALGUNOS PRINCIPIOS DE ESTRATIFICACION (1953)

Un análisis crítico (1953)

MELVIN M. TUMIN

UN ANÁLISIS CRÍTICO¹

El hecho de la desigualdad social en la sociedad humana está marcado por su ubicuidad y su antigüedad. Toda sociedad conocida, pasada y presente, distribuye sus bienes escasos y necesarios desigualmente. Y allí están, ligadas a las posiciones que demandan sumas desiguales de tales bienes y servicios, ciertas valoraciones de alto tono moral de su importancia para la sociedad.

La ubicuidad y antigüedad de tal desigualdad ha dado lugar al supuesto de que debe haber algo inevitable y positivamente funcional alrededor de tales arreglos sociales.

Sin duda, la verdad o falsedad de tal supuesto es una cuestión estratégica para cualquier teoría general de la organización social. Es por esto muy curioso que las premisas básicas o implicaciones de este supuesto se hayan explorado solo muy casualmente por los sociólogos americanos.

¹ El autor ha tenido la ventaja de una crítica muy provechosa hecha por el profesor W. J. Goode, de la Universidad de Columbia, sobre las principales partes de este trabajo. Además, ha tenido la oportunidad de exponer este trabajo a la crítica del Seminario de Personal de la Sección Sociológica, en Princeton. Como deferencia a una posible réplica de los profesores Moore y Davis, el autor no ha revisado el trabajo tras las críticas que Moore había ya ofrecido personalmente.

² *American Sociological Review*, X (abril 1945), págs. 242-249. Un artículo anterior de KINGSLEY DAVIS, titulado "A Conceptual Analysis of stratification", *American Sociological Review*, VII (junio 1942), páginas 309-321, está dedicado primariamente a proponer un vocabulario para el análisis de la estratificación. Un artículo, anterior a éste, de TALCOTT PARSON: "An analytical Approach to the Theory of Social Stratification", *American Journal of Sociology*, XLV (noviembre 1940), páginas 849-862, se aproxima al problema en los términos de por qué "la clasificación diferencial se considera como un fenómeno realmente fundamental de los sistemas sociales y qué son las consideraciones en que tal graduación es importante. La línea principal de integración sostenida por Parsons está en el hecho de la orientación normativa de

El tratamiento más sistemático se puede encontrar en el bien conocido artículo de Kingsley Davis y Wilbert Moore, titulado *Some Principles of Stratification*². Han pasado más de doce años desde su publicación, y aunque es uno de los pocos tratamientos de la estratificación a un alto nivel de generalización, es difícil encontrar un singular análisis de su razonamiento. El objeto principal de este artículo será presentar los principios de tal análisis.

El argumento adelantado por Davis y Moore se puede resumir en un número de proposiciones secuenciales como sigue:

1) Ciertas posiciones en cualquier sociedad son funcionalmente más importantes que otras y requieren especial capacidad para su realización.

2) Solamente un número limitado de individuos en cualquier sociedad tienen los talentos que pueden ser aprovechados en la capacitación apropiada para estas posiciones.

3) La conversión de talentos en capacidad supone un período de entrenamiento durante el cual los que pasan por dicho entrenamiento tienen que sufrir sacrificios de alguna especie.

4) Para inducir a las personas capacitadas a sufrir estos sacrificios y a pasar por el entrenamiento, sus puestos futuros debe tener un valor atractivo en forma de diferencial, es decir, acceso privilegiado y desproporcionado a la escasa y deseada recompensa que la sociedad tiene para ofrecer³.

5) Estos escasos y deseados bienes constan de derechos y emolumentos vinculados o insertos en las posiciones sociales, y que suelen ser aquellas cosas que contribuyen a: a) la subsistencia y comodidad, b) el humor y la diversión, c) el respeto de sí mismo y la expansión del «ego».

6) Este acceso diferencial a las recompensas básicas de la sociedad tiene como consecuencia la diferenciación del prestigio y estimación que adquieren los varios estratos. Se puede

cualquier sociedad. Se han quedado sin explicar en este artículo, sin embargo, ciertas líneas cruciales de conexión, y en el artículo de Davis y Moore de 1945 solamente son explícitas algunas de estas líneas.

³ Las notas de "escasez y demanda" de bienes y servicios no están nunca explícitamente mencionadas por Davis y Moore. Pero le parece al autor que el argumento no tiene sentido a menos que los bienes y servicios sean así caracterizados. Porque si las recompensas tienen que funcionar como inductores diferenciales, deben no solamente estar diferencialmente distribuidas, sino que deben ser escasas y demandadas. Ni la escasez de un elemento ni el hecho de que tenga demanda son suficientes para permitir que funcione como un inductor diferencial en un sistema de recompensas desiguales. La lepra es escasa y el oxígeno tiene una demanda muy alta.

decir, junto con los derechos y emolumentos, que constituyen la desigualdad social institucionalizada, es decir, estratificación.

7) Por esto la desigualdad social entre diferentes estratos en las sumas de los bienes escasos y deseados, y la cantidad de prestigio y estimación que reciben, están positiva y funcionalmente en cualquier sociedad.

Tomemos estas proposiciones y examinémoslas *seriatim*⁴.

1) *Ciertas posiciones en cualquier sociedad son funcionalmente más importantes que otras y requieren especiales habilidades para su cumplimiento*

El término clave aquí es «importancia funcional». La teoría funcionalista de la organización social no es en modo alguno explícita y clara acerca de este término. Se suele entender por esto algo así como «el valor de supervivencia» de una estructura social⁵. Este concepto inmediatamente supone un número de inquietantes cuestiones. Entre ellas están: a) el problema de sobrevivencia mínima frente a la máxima y las posibles referencias empíricas que se le pueden dar a estos términos; b) si tal proposición es una tautología inútil, puesto que cualquier *status quo* en cualquier momento dado no es nada más ni nada menos que todo lo presente en el *status quo*. En estos términos, todos los actos y estructuras se deben juzgar positivamente funcionales en aquello que constituyen porciones esenciales del *status quo*; c) ¿qué clase de cálculo de funcionalidad existe que nos capacite en este punto a sumar y restar consecuencias de largo y corto alcance, con sus cualidades mezcladas, y llegar a algún juicio conjunto considerando la puntuación que un hecho o estructura debería recibir en una escala de mayor o menor funcionalidad? En el mejor caso, intentemos hacer juicios primariamente intuitivos. Con bastante frecuencia, estos juicios implican el uso de criterios cargados de valor o, por lo menos, criterios que se han elegido con preferencia

⁴ Los argumentos que tienen que adelantarse aquí son versiones de un análisis mucho más amplio, titulado *An Essay of Social Stratification*. Por fuerza, toda la argumentación necesaria para apoyar algunas de las afirmaciones no se puede ofrecer dentro de los límites de espacio de este artículo.

⁵ Davis y Moore están implícitamente conscientes de las dificultades aquí implicadas y sugieren dos "claves independientes" distintas de las del valor de sobrevivir. Véase nota 1 en página 48 de este artículo.

a otros, no por cualesquiera razones sociológicamente sistemáticas, sino por razón de ciertas preferencias de valor.

Así, el juzgar que los ingenieros en una factoría son funcionalmente más importantes para la fábrica que los trabajadores no calificados, implica una discriminación en cuanto a la prescindibilidad de los trabajadores no calificados o su reemplazo, con relación a la de los ingenieros. Pero no se trata de un proceso de elección con infinitas dimensiones de tiempo. Porque en algún punto, a lo largo de la línea, debemos enfrentarnos con la motivación adecuada para *todos* los niveles de capacidad en la factoría. A largo plazo, *alguna* fuerza de trabajo de los trabajadores no calificados es tan importante como indispensable para la factoría como *alguna* fuerza de trabajo de los ingenieros. Con bastante frecuencia, la situación de la fuerza laboral es tal, que este hecho se le presenta al empresario más a corto que a largo plazo.

Además, el juicio en lo que se refiere a la necesidad relativa y a la reemplazabilidad de un sector particular de las capacidades de la población supone un juicio *a priori* acerca del poder de regateo de tal sector. Pero este poder es en sí mismo una *consecuencia* culturalmente formada del sistema existente de clasificación antes que algo inevitable en la naturaleza de la organización social. Por lo menos, lo contrario de esto nunca se ha demostrado, sino que solo se ha supuesto. Una teoría generalizada de la estratificación social debe reconocer que el sistema prevalente de incentivos y premios es solamente una de las muchas variantes en la total escala de los posibles sistemas de motivación que, por lo menos teóricamente, pueden funcionar en la sociedad humana. Es concebible, desde luego, que se pudiera institucionalizar un sistema de normas en el que la idea de amenazar con la retirada de los servicios, excepto bajo las más extremadas circunstancias, se consideraría como un sistema moral absoluto. En tal caso, la noción completa de la funcionalidad relativa, como adelantaron Davis y Moore, tendría que ser radicalmente revisada.

2) *Solamente un número limitado de individuos en cualquier sociedad tienen los talentos que puedan ser entrenados en las habilidades apropiadas a estas posiciones (es decir, las posiciones funcionalmente más importantes)*

La verdad de esta proposición depende, por lo menos en parte, de la verdad de la proposición 1). Pero por el momento, supongamos la validez de la primera proposición y

concentrémonos sobre la cuestión de la rareza (escasez) del talento apropiado.

Si todo lo que se quiere decir es que en cada sociedad hay una *escala* de talento y que algunos miembros de cualquier sociedad lo tiene por naturaleza más que otros, no se puede ofrecer ninguna contradicción sensata, pero debe plantearse la cuestión referente a la suma de sano conocimiento presente en cualquier sociedad, con respecto a la presencia del talento en la población.

Porque en cada sociedad hay alguna ignorancia demostrable en lo que se refiere a la cantidad de talento presente en la población. Y cuanto más rígidamente estratificada esté una sociedad, menos oportunidades tiene la sociedad de descubrir cualesquiera hechos nuevos acerca de los talentos de sus miembros. Sistemas de estratificación estables y funcionando suavemente, en dondequiera que se encuentren, tienden a poner obstáculos para una mejor exploración de los talentos disponibles. Esto ocurre especialmente en aquellas sociedades donde la oportunidad de descubrir talento en cualquier generación varía con los recursos diferenciales de la generación de origen. Donde, por ejemplo, el acceso a la educación depende de la riqueza de los padres, y donde la riqueza está diferencialmente distribuida, es probable que grandes sectores de la población estén privados incluso de la oportunidad de *descubrir* cuáles son sus talentos.

Sean o no funcionales las recompensas diferenciales y las oportunidades en cualquier generación, es claro que si se permite que sean heredadas por la siguiente generación, entonces el sistema de estratificación será especialmente «disfuncional» para el descubrimiento de talentos en la generación siguiente. De esta manera los sistemas de estratificación social tienden a limitar las oportunidades disponibles para aumentar la eficacia de descubrimiento, reclutamiento y entrenamiento del «talento funcionalmente importante»⁶.

Además, la distribución desigual de recompensas en una generación tienden a dar por resultado la distribución desigual de motivación en la siguiente generación. Puesto que la motivación subsiguiente es claramente un elemento importante en el proceso entero de educación, la distribución desigual de motivación tiende a poner límites a las posibles extensiones del sistema educacional y, por tanto, al eficiente reclutamiento

⁶ Davis y Moore exponen este punto brevemente, pero no lo elaboran.

y entrenamiento del amplio campo de capacidades disponibles en la población⁷.

Finalmente, en este contexto, se puede afirmar que hay una tendencia notable en los mejores a restringir el acceso abierto a sus posiciones privilegiadas, una vez que tienen el poder suficiente para reforzar tal restricción. Esto es especialmente verdad en una cultura donde es posible para una *élite* urdir una demanda alta y una recompensa proporcionalmente alta para su trabajo, restringiendo el número de la *élite* disponible para hacer el trabajo. El reclutamiento y entrenamiento de médicos en los modernos Estados Unidos es por lo menos parcialmente un caso en este punto.

Por tanto, son tres las maneras, entre otras, que se podrían citar, en que los sistemas de estratificación, una vez operantes, tienden a reducir el valor de supervivencia de una sociedad, limitando la busca, reclutamiento y entrenamiento del personal funcionalmente importante mucho más de lo que parecía justificar la realidad del talento disponible. Solo cuando hay acceso genuinamente igual al reclutamiento y entrenamiento para todas las personas que potencialmente poseen talento es cuando las recompensas diferenciales pueden estar justificadas como funcionales. Y los sistemas de estratificación son en apariencia *intrínsecamente antagónicos* al desarrollo de esta plena igualdad de oportunidades.

3) *La conversión de talentos en capacidades supone un período de entrenamiento durante el cual los que pasan tal capacitación sufren sacrificios de una u otra clase*

Davis y Moore introducen aquí el concepto «sacrificio», que se acerca más que cualquier otro concepto de su vocabulario de análisis a ser un reflejo directo de la racionalización, ofrecida por los miembros más afortunados de una sociedad, de la adecuación de su ocupación de posiciones privilegiadas. Es el concepto menos críticamente pensado del repertorio, y también se puede demostrar que es el menos apoyado por los hechos reales.

⁷ En los Estados Unidos, por ejemplo, solamente ahora nos estamos dando cuenta de la cantidad de productividad que nosotros, como sociedad, perdemos fijando recompensas y oportunidades inferiores, y de aquí motivación inferior a nuestra población negra. Es difícil de explicar con precisión la cantidad de pérdida. Sin embargo, se puede hacer un cálculo aproximado sobre el supuesto de que en la población negra hay la misma escala de talentos que se pueden encontrar en la población blanca.

En nuestra sociedad presente, por ejemplo, ¿qué son los sacrificios que las personas con talento sufren en el período de entrenamiento? Las pérdidas posiblemente más serias suponen la renuncia a conseguir lucro y el costo del entrenamiento. Esto último está generalmente atendido por los padres del joven con talento que pasa el entrenamiento y no por los mismos entrenados. Pero estos costos tienden a estar pagados por la renta que los padres pueden ganar generalmente en virtud de sus posiciones privilegiadas en la jerarquía de la estratificación. Es decir, la capacidad de los padres para pagar la capacitación de sus hijos es parte del premio diferencial que ellos, los padres, recibieron por sus posiciones privilegiadas en la sociedad. Y cargar esta suma a los sacrificios hechos por la juventud es cargar falsamente una cuenta o una deuda ya pagada por la sociedad a los padres.

Por lo que respecta al sacrificio del afán de lucro de los educandos, la pérdida se puede medir con relación a lo que podrían haber ganado si hubiera ido al mercado de trabajo en lugar de someterse a un entrenamiento para las actividades «importantes». Hay dos maneras de medir esto. Una de ellas es tomar todas las ganancias por término medio de los de la misma edad que fueron al mercado de trabajo por un período igual a la duración media del período de entrenamiento. La renta total así calculada iguala una cantidad que la *élite* puede, por término medio, recuperar en la primera década de su trabajo profesional sobre y por encima de las ganancias de los de su edad no entrenados. Diez años es el tiempo máximo probablemente necesitado para igualar la diferencia⁸.

Quedan por término medio veinte años de trabajo durante los que cada una de las personas adiestradas va a ganar mucho más que sus iguales en edad, no adiestrados. Y lo que se olvida con frecuencia, que hay todavía un período de diez o quince años durante los que la persona adiestrada continúa trabajando y ganando, mientras que los de su edad sin adiestramiento están total o parcialmente fuera del mercado de trabajo por la disminución de sus fuerzas y capacidades.

Se puede decir que en los diez primeros años el pago diferencial está quizá justificado para que la persona entrenada recupere lo que perdió durante su período de entrenamiento. Pero es difícil imaginar que pudiera justificar la continuación de tales recompensas diferenciales más allá de este período.

⁸ Estas son, desde luego, estimaciones muy toscas, y es cierto que hay considerable variación de la renta dentro del grupo llamado de *élite*, así que la proposición se mantiene sólo con aproximación.

Otra, y probablemente mas sana manera para medir cuanto se pierde durante el período de entrenamiento, es comparar la renta *per capita* disponible para los calificados con la de los de su edad en el mercado de trabajo no calificados durante el así llamado período «sacrificial». Si se tiene en cuenta que las personas no calificadas se casan más jóvenes y depende de ellos mas pronto una familia, es muy dudoso que la renta *per capita* del trabajador asalariado sea significativamente mas grande que la del calificado. Incluso, suponiendo por un momento que haya una diferencia, la cantidad no es en manera alguna suficiente para justificar una vida de diferencias constantes o continuadas.

Tienden a olvidarse completamente, además, las recompensas síquicas y espirituales al alcance de la élite capacitada en comparación con sus iguales en edad en la fuerza de trabajo. Está, primero, el mayor prestigio disfrutado por el estudiante de colegio y el estudiante de la escuela profesional comparado con el personal de tiendas y oficinas. Segundo, el privilegio altamente valorado de tener mayor oportunidad para el propio desarrollo. Tercero, la ganancia física que supone la posibilidad de retrasar la asunción de las responsabilidades del adulto, tales como ganarse la vida y mantener una familia. Cuarto, el acceso al ocio y libertad de una especie que no es probable que sea experimentado por las personas que ya trabajan.

— Si éstas no se han tenido en cuenta como recompensas del período de entrenamiento no es porque no están concretamente presentes, sino porque el acento en los conceptos americanos de las recompensas recae casi exclusivamente sobre los beneficios materiales de las posiciones sociales. Los énfasis sobre disfrute, diversión, auto valoración, prestigio y estimación se introducen sólo cuando las diferenciales en aquellos que se agregan a las posiciones adiestradas necesitan justificación. Si se tomaran en cuenta estas otras recompensas, sería mucho mas difícil demostrar que el período de entrenamiento, operativamente, es realmente «sacrificial». Por el contrario, pudiera resultar que aún en este punto de su carrera, la élite entrenada estuviera siendo recompensada diferencialmente con respecto a los de su edad en la fuerza de trabajo.

Todo lo anterior se refiere a la calidad del período de entrenamiento bajo nuestro presente sistema de motivación y recompensas. Cualquiera que pueda resultar ser el caso en el presente sistema—y el caso de hecho es discutible—, la más importante cuestión teórica afecta al supuesto de que el período de entrenamiento bajo *cualquier* sistema debe ser «sacrificial».

No parece que existan buenos fundamentos teóricos para insistir en estos supuestos. Porque, aunque bajo cualquier sistema habrá en juego ciertos gastos destinados al entrenamiento de personas para puestos calificados, estos gastos podrían fácilmente ser asumidos por la sociedad en general. En estas circunstancias, no habría necesidad de compensar a nadie en términos de recompensas diferenciales una vez que los puestos calificados estuvieran ocupados. En resumen, no habría necesidad o justificación para estratificar las posiciones sociales sobre estas bases.

4) *Para inducir a las personas con talento a sufrir estos sacrificios y a adquirir la capacitación, sus posiciones futuras deben llevar consigo un valor atractivo en forma diferencial, es decir, acceso privilegiado y desproporcionado a las escasas y deseadas recompensas que la sociedad puede ofrecer.*

Supongamos, para los fines de este estudio, que el período de entrenamiento es sacrificial y que el talento es raro en cada sociedad humana concebible. Existe todavía el problema básico de si la fijación de recompensas diferenciales en bienes escasos y deseados y servicios es la única o la más eficiente manera de reclutar el talento apropiado para estas posiciones.

Porque hay un número de esquemas motivacionales alternativos cuya eficacia y adecuación deben por lo menos ser consideradas en este contexto. ¿Qué se puede decir, por ejemplo, a favor de la motivación que De Man llamó «alegría en el trabajo», Veblen la definió como «instinto de menestralería», y que nosotros últimamente hemos llegado a identificar como «satisfacción intrínseca del trabajo? O ¿en qué medida podía la motivación del «deber social» ser institucionalizada en tal manera que el propio interés y el interés social vinieran a coincidir? O ¿cuánta confianza anticipada se podría colocar en las posibilidades del «servicio social» institucionalizado como una motivación ampliamente extendida para la búsqueda de la posición apropiada de uno y para realizarla conscientemente?

¿No es probable que sean estos tipos de motivaciones, podemos preguntar, los más apropiados para «las posiciones más importantes funcionalmente»? Especialmente, en una sociedad industrial de masas, donde la gran mayoría de las posiciones sociales están tipificadas y rutinizadas, son las tareas calificadas las que es más probable que retengan la mayor parte de la cualidad de «satisfacción intrínseca de la tarea» y sean las más identificables como socialmente útiles. ¿Es en verdad im-

posible entonces introducir estas motivaciones en el patrón de socialización al que sometemos a nuestra juventud con talento?

Negar que tales motivaciones pudieran ser institucionalizadas sería sobrepasar nuestro conocimiento presente. En parte, tal afirmación parecería derivarse del supuesto de que lo que aún no ha sido institucionalizado en los asuntos humanos es incapaz de serlo. La evidencia histórica nos presenta pruebas que no podemos permitirnos ignorar. Pero tal evidencia no puede ser usada legítimamente para negar absolutamente la posibilidad de alternativas no intentadas antiguamente. La innovación social es un rasgo tan importante de las sociedades humanas como la estabilidad social.

Sobre la base de estas observaciones parece que Davis y Moore han exagerado en la presentación del problema cuando insisten en que una «posición funcionalmente importante», que requiere habilidades que son escasas, «debe demandar gran prestigio, salario alto, amplio ocio, etc.», si los talentos apropiados tienen que ser atraídos a ocupar la posición. Aquí, claramente los autores están postulando la inevitabilidad de tipos muy específicos de recompensas, y, por ende, negando la posibilidad de otros.

5) *Estos escasos y deseados bienes constan de derechos y emolumentos vinculados o insertos en las posiciones sociales, y se pueden clasificar en aquellas cosas que contribuyen a: A) la subsistencia y comodidad; B) el humor y la diversión; C) el auto-respeto y la expansión del yo.*

6) *Este acceso diferencial a las recompensas básicas de la sociedad tiene como consecuencia el prestigio y estimación que adquieren los varios estratos; se puede decir, junto con los derechos y emolumentos, que constituyen desigualdad social institucionalizada, es decir, estratificación.*

Con la clasificación de las recompensas establecida por Davis y Moore ya cabe poca discusión; alguna pregunta debe plantearse, sin embargo, con referencia a si algún sistema de recompensas, inserto en un sistema de estratificación general, debe fijar cantidades iguales de los tres tipos de recompensas en orden a funcionar efectivamente, o si se puede poner el acento sobre un tipo de recompensa junto a la virtual omisión de otros. Esto plantea también la cuestión de qué tipo de énfasis es probable que muestre ser más efectivo como inductor diferencial. Nada en los hechos conocidos acerca de las motivaciones humanas nos autoriza a favorecer un tipo de re-

compensa sobre los otros, o a insistir en que los tres tipos de recompensa deben estar insertos dentro de las posiciones sociales en cantidades comparables si se quiere que tenga un valor inductor.

Es bien sabido, desde luego, que difieren grandemente en la clase de recompensas a que le dan más importancia en sus esfuerzos por mantener un equilibrio razonable entre responsabilidad y recompensa. Hay, por ejemplo, numerosas sociedades en que la ostensible demostración de ventaja económica diferencial se considera de mal gusto. En resumen, nuestro presente conocimiento nos aconseja tener en cuenta la plasticidad considerable de la manera en que los tipos diferentes de recompensas pueden estructurarse dentro de una sociedad. Es decir, no se puede siquiera demostrar que es inevitable que con el prestigio diferencial aumenten las posiciones que demandan recompensas diferenciales en poder y riqueza.

Lo que parece inevitable es que el prestigio diferencial se dará a los que en cualquier sociedad se conformen con un orden normativo, y contra los que difieran de ese orden de una manera que se juzgue inmoral y perjudicial. Sobre el supuesto de que la continuidad de una sociedad depende de la continuidad y estabilidad de su orden normativo, tal distinción entre conformistas y discrepantes parece ineludible.

También parece ser inevitable que en cualquier sociedad, no importa cuán literaria sea su tradición, los individuos más viejos, más sabios y con más experiencia, que están encargados de la formación cultural y la socialización de la juventud, deben tener más poder que ésta, dado el supuesto de que la tarea de socialización efectiva demanda tal poder diferencial.

Pero esta diferenciación de prestigio entre los conformistas y no conformistas no es en ningún caso la misma que hay entre los estratos de individuos de los que cada uno opera dentro del orden normativo y está compuesto de adultos. Esta última distinción en la forma de recompensas diferenciales y prestigio entre los estratos sociales es la que Davis y Moore, y la mayoría de los sociólogos, consideran la estructura de un sistema de estratificación. La anterior distinción no tiene necesariamente que ver con el funcionamiento del sistema ni con la eficiencia de la motivación y reclutamiento del personal funcionalmente importante.

Tampoco la diferenciación de poder entre los jóvenes y los viejos crea necesariamente estratos diferencialmente valorados. Porque ninguna sociedad aprecia a sus personas jóvenes como menos valiosas moralmente que las personas viejas, no importa

cuanto poder diferencial puedan disfrutar temporalmente los viejos.

7) *Por esto, la desigualdad social entre diferentes estratos de las cantidades de bienes escasos y deseados, y las cantidades de prestigio y estimación que reciben, es positivamente funcional e inevitable en cualquier sociedad.*

Si se toman como razonables las objeciones que en otro tiempo han surgido, debemos declarar que los únicos elementos que cualquier sociedad *debe* distribuir desigualmente son el poder y la propiedad necesarios para el cumplimiento de las diferentes tareas. Si tal poder diferencial y tal propiedad son vistos por todos como proporcionados con las responsabilidades diferenciales, y si están culturalmente definidos como *recursos* y no como recompensas, entonces no se siguen necesariamente diferencias de prestigio y estimación.

Históricamente, la evidencia parece ser que cada vez que el poder y la propiedad están distribuidos desigualmente, no importa cual sea la definición cultural, las diferenciaciones de prestigio y estimación han tendido a producirse también. Históricamente, sin embargo, nunca se ha hecho ningún esfuerzo sistemático, en circunstancias propicias, para desarrollar la tradición de que cada hombre es tan socialmente valioso como los otros en tanto realice sus tareas apropiadas conscientemente. Mientras esta concepción parece completamente utópica, ningunos hechos conocidos en la ciencia sociológica o social han demostrado todavía su imposibilidad o su disfuncionalidad para la continuidad de una sociedad. Alcanzar una institucionalización completa de esta concepción parece cosa demasiado remota para ser tenida en cuenta. Aproximaciones sucesivas a esta concepción, sin embargo, no están fuera del alcance de una innovación social futura.

¿Qué pasa entonces con la «funcionalidad positiva» de la estratificación social? ¿Hay otras funciones negativas de la desigualdad social institucionalizada que se puedan identificar, aunque sólo sea en esbozo? Algunas de las disfunciones de la estratificación se han sugerido ya en este trabajo. Junto con otras, podemos enunciarlas en la forma de afirmaciones provisionales como sigue:

1) Los sistemas de estratificación social funcionan para limitar la posibilidad de descubrir la completa escala de talentos disponibles en una sociedad. Esto resulta del hecho del desigual acceso a la motivación apropiada, canales de reclutamiento y centros de entrenamiento.

2) En la gradación de la escala de talento disponible, los sistemas de estratificación funcionan para poner límites a las posibilidades de extensión de los recursos productivos de la sociedad, por lo menos en cuanto lo que podía ser en condiciones de mayor igualdad de oportunidades.

3) Los sistemas de estratificación social funcionan suministrando a la *élite* el poder político necesario para procurar la aceptación y el dominio de una ideología que racionalice el *status quo*, cualquiera que sea, como «lógico», «natural» y «moralmente correcto». De esta manera, los sistemas de estratificación social funcionan como influencias esencialmente conservadoras en las sociedades en que se dan.

4) Los sistemas de estratificación social funcionan distribuyendo desigualmente auto-imágenes favorables a través de una población. En la medida en que tales auto-imágenes favorables sean requisito para el desarrollo del potencial creador inherente a los hombres, en igual medida los sistemas de estratificación funcionan limitando el desarrollo de este potencial creativo.

5) En la medida en que las desigualdades en las recompensas sociales no se puedan hacer plenamente aceptables a los menos privilegiados en una sociedad, los sistemas de estratificación social funcionan aumentando la hostilidad, suspicacia y desconfianza entre los varios sectores de una sociedad, limitando así las posibilidades de integración social amplia.

6) En la medida en que el sentido de ser miembro significativo en una sociedad dependa del lugar de uno en la escala de prestigio de la sociedad, los sistemas de estratificación social funcionan distribuyendo desigualmente el sentido de miembro significativo en la población.

7) En la medida en que la lealtad a una sociedad dependa del sentido del miembro significativo en la sociedad, los sistemas de estratificación social funcionan distribuyendo la lealtad desigualmente en la población.

8) En la medida en que la participación y apatía dependa de un sentido de ser miembro significativo en la sociedad, los sistemas de estratificación social funcionan distribuyendo desigualmente en la población la motivación para participar.

Cada una de las ocho anteriores proposiciones contiene hipótesis implícitas con respecto a las consecuencias de la distribución desigual de las recompensas en una sociedad, de acuerdo con alguna noción de la importancia funcional de las

varias posiciones. Estas son hipótesis empíricas, sujetas a prueba. Se ofrecen aquí solamente como ejemplos de las consecuencias de la estratificación social y no se toman en cuenta con frecuencia al tratar del problema. También servirán para aumentar la duda sobre si la desigualdad social es un instrumento uniformemente funcional para garantizar que las tareas más importantes en una sociedad serán realizadas conscientemente por las personas más competentes.

El carácter obviamente híbrido de la función de la desigualdad social no debe ser una sorpresa para nadie. Si la sociología está sofisticada en cualquier sentido, lo está más ciertamente con respecto a su conciencia de la naturaleza ambigua de cualquier posición social, cuando el observador tiene en cuenta las consecuencias de corto y largo alcance y las dimensiones tanto latentes como manifiestas.

RESUMEN:

En este trabajo, se ha hecho un esfuerzo para descubrir cuestiones con respecto a la inevitabilidad y funcionalidad positiva de la estratificación, o desigualdad social institucionalizada en las recompensas, fijada de acuerdo con una noción de la mayor o menor importancia funcional de las varias posiciones. La posible alternativa de los significados del concepto «importancia funcional» se ha demostrado que es una dificultad. La cuestión de la escasez o abundancia de talento disponible se ha indicado que es una fuente principal de posible variación. La medida en que el período de entrenamiento para las posiciones capacitadas pueda ser considerado razonablemente como «sacrificial», se ha traído a discusión. Se ha sugerido la posibilidad de que funcionen muy diferentes tipos de esquemas motivacionales. También se ha sugerido la separabilidad de diferenciales de poder y propiedad, considerados como recursos apropiados a una tarea, de tales diferenciales considerados como recompensas a la realización de una tarea. Asimismo se ha mantenido que las diferencias en prestigio y estimación no se siguen necesariamente de las desigualdades en poder y propiedad cuando las últimas se consideran como recursos o medios más que como recompensas. Finalmente, algunas funciones negativas o disfunciones, de desigualdad social institucionalizada se han tratado de señalar, revelando el

carácter mixto del resultado de la estratificación social y poniendo en duda la afirmación de que:

La desigualdad social es así un instrumento inconscientemente desarrollado por el cual las sociedades aseguran que las posiciones más importantes están ocupadas conscientemente por las personas más calificadas⁹.

Reimpreso de «The American Sociological Review», V, 18 (agosto 1953), págs. 387-393, con permiso del autor y del editor.

⁹ DAVIS y MOORE, *op. cit.*, pág. 243.

La crítica de Tumin, casi tan larga como el artículo que critica, no está, desgraciadamente, planeada para complementar o corregir la teoría de Davis-Moore, sino para comprobar que está equivocado. La crítica, además, significa un mal ejemplo desde el punto de vista de la metodología. Sin embargo, nos suministra una miserable oportunidad de aclarar y extender la discusión original. Esta última, limitada a ocho páginas, era un tratamiento tan breve de un tema tan amplio, que tuvo que ignorar ciertos tópicos relevantes y achicar otros. En el proceso de contestar a Tumin se pueden hacer ahora enmiendas parciales.

CONSIDERACIONES GENERALES

Nuestro crítico parece trabajar con cuatro grandes dificultades, dos de carácter metodológico y dos de carácter sustantivo. Primero, no parece tan interesado en comprender la desigualdad institucionalizada como en liberarse de ella. Insinuando que estamos «justificando» tal desigualdad, cae en el error usual de considerar una explicación causal de algo como una justificación de ello. El mismo no ofrece ninguna explicación para la universalidad de la desigualdad estratificada. Arguye a través de su crítica que la estratificación no tiene que existir, en lugar de intentar comprender por qué existe. Nuestro interés estaba, sin embargo, en este segundo problema. Si Tumin hubiera elegido exponer nuestras proposiciones en nuestras propias palabras mas bien que en las suyas, no podría habernos presentado como interesados en la cuestión de si la estratificación es «inevitable».

Segundo, Tumin confunde el razonamiento abstracto, teórico, de un lado, con las crudas generalizaciones empíricas, de otro. Mucha de su crítica, según esto, se apoya en la falacia de la concreción mal utilizada. Nuestro artículo trataba de la desigualdad estratificada como una propiedad general de los sistemas sociales. Representaba un alto grado de abstracción,

porque hay obviamente otros aspectos de la sociedad que en la actualidad afectan a la operación del factor prestigio. Es por ello imposible pasar directamente de la clase de proposiciones que utilizábamos a proposiciones descriptivas acerca de, digamos, la sociedad americana.

Tercero, concentrándose solamente en un artículo de revista, Tumin ha ignorado otras contribuciones de los autores sobre estratificación y otros aspectos relevantes de la sociedad. Así, ha presentado mal la teoría y ha planteado cuestiones que se contestaron ya en otros lugares.

Cuarto, al ignorar perfeccionamientos de la teoría en otros lugares, Tumin ha fallado en darle congruencia a su uso del concepto «estratificación». Lo primero que se requiere en relación con esto es distinguir entre status estratificados y no estratificados. Uno de los autores atacados ha demostrado la diferencia apoyándose en el caso de la familia. «Aquellas posiciones que se pueden combinar en la misma familia legítima—es decir, posiciones basadas en el sexo, la edad y el parentesco—no forman parte del sistema de estratificación. De otro lado, aquellas posiciones que socialmente está prohibido combinar en la misma familia legal—es decir, posiciones de diferente casta o clase—constituyen lo que nosotros llamamos estratificación»¹. Esta distinción es básica, pero además es necesario comprender que se pueden hacer diferentes preguntas acerca de las posiciones estratificadas: a) ¿Por qué se dan diferentes evaluaciones y premios a *posiciones* diferentes? b) ¿Cómo se distribuyen los *individuos* en estas posiciones? Nuestra teoría estaba pensada para contestar a la primera pregunta por medio de la segunda. Pero resulta mucha confusión, tal como está ilustrada por las ambigüedades de Tumin, si el término «estratificación» se usa de tal manera que se olvide la distinción entre las dos.

LAS CRÍTICAS ESPECÍFICAS

Se verá que estas cuatro dificultades persiguen a Tumin a lo largo de sus observaciones y le llevan a la confusión. Contestando a su crítica seguiremos su secuencia en los términos de las proposiciones que se nos atribuyen.

¹ KINGSLEY DAVIS, *Human Society* (New York: Macmillan, 1949), página 364.

1) *Importancia de las posiciones diferenciales funcionales*

Tumin critica la idea de la importancia funcional desigual sobre las bases de que el concepto no es claro, no se puede medir, es valorativo y que pueden concebirse otros sistemas de motivación. El último punto es irrelevante, puesto que la proposición en cuestión no dice siquiera nada acerca de la motivación. Así es la observación acerca de «los criterios cargados de valor», puesto que nosotros no hemos presentado ninguno de tales criterios. En lo que se refiere a la dificultad de medir la importancia funcional, nosotros advertimos esto antes que Tumin lo hiciera, pero él no acepta discutir los dos criterios sugeridos en nuestro artículo. La dificultad de la medida empírica exacta no significa un concepto sin valor; si así fuera, deberíamos desechar virtualmente todos los conceptos teóricos. En la práctica se aplican de hecho medidas toscas de la importancia funcional. En tiempo de guerra, por ejemplo, se toman decisiones con respecto a qué industrias y ocupaciones tendrán prioridad en el equipo de capital, reclutamiento de trabajo, materias primas, etc. En los países totalitarios se hace lo mismo en tiempo de paz, así como en las áreas subdesarrolladas que intentan fomentar su modernización social y económica. Las firmas individuales deben decidir constantemente qué posiciones son esenciales y cuáles no. No hay nada misterioso acerca de la importancia funcional.

Tumin indica que los trabajadores no calificados en una factoría son tan importantes como los ingenieros. Esto es desde luego verdad, pero nosotros hemos mantenido que la graduación de las posiciones no es el resultado de la importancia funcional solo, sino también de la escasez de personal calificado. Cualquier situación concreta es producto de ambas. Se requiere más capital para capacitar a un ingeniero que para entrenar a un trabajador especializado, y, así, los ingenieros no llegarían a capacitarse en absoluto a menos que su trabajo fuese considerado importante.

Realmente, Tumin no niega la importancia diferencial funcional de las posiciones. Enmascara su acuerdo con la proposición con argumentos tendenciosos.

2) *La estrangulación del talento por la «estratificación»*

La objeción de Tumin a la idea de una escasez de personal capacitado y con talento se apoya en el argumento: a) de que las sociedades no tienen un «conocimiento válido» de los

talentos en sus poblaciones y b) de que la estratificación interfiere, mas que facilita, la selección de la gente con talento. El primer punto es incongruente, porque un sistema selectivo —por ejemplo, el baseball organizado—no requiere un conocimiento pre-existente para que sea efectivo. El segundo punto es crucial, pero Tumin extrañamente no se refiere a un tratamiento ulterior que de este mismo problema hizo Davis². Al presentar el problema, Davis dice: «Se pueden hacer objeciones a la explicación anterior de la estratificación (como está contenido en el artículo de Davis-Moore) sobre la base de que encaja en un orden competitivo, pero que no encaja en un orden no competitivo. Por ejemplo, en un sistema de casta, parece que la gente no consigue sus posiciones por razón de talento o entrenamiento, sino por nacimiento. Esta crítica plantea un problema crucial y fuerza a una ampliación de la teoría», que toma la siguiente forma: La teoría en cuestión es una teoría que explica el prestigio diferencial de las *posiciones* y no el de los individuos. Aunque una persona de una casta alta ocupe su rango por sus padres, este hecho no explica la alta evaluación de la *posición* de casta en la comunidad. El bajo estamento de barrendero, comparado con las castas sacerdotales, no se puede explicar diciendo que los hijos de los barrenderos se hacen barrenderos y los hijos de los brahmanes se hacen brahmanes. La explicación de la evaluación diferencial de estratos se debe buscar en otra parte, en el valor superviviente de llevar a la gente calificada a las posiciones funcionalmente más importantes. Pero puesto que ésta no es la única necesidad funcional que caracteriza a los sistemas sociales, está en realidad limitada por otras estructuras y requerimientos. Entre los últimos está la familia que limita la movilidad vertical por el mecanismo de la herencia y la sucesión. El papel limitador de la familia nunca es completo sin embargo, porque hay alguna movilidad vertical en cualquier sociedad. Así, el efecto selectivo del sistema de prestigio existe, en su forma pura, solo en abstracto, no concretamente, y lo mismo ocurre respecto a la herencia de status. Por consiguiente, decir que en una sociedad dada hay herencia parcial de las posiciones altas no es negar que al mismo tiempo el sistema de prestigio está operando para llevar a la gente capaz a esas posiciones.

Una fuente de confusión en este argumento es la ambigüedad, mencionada arriba, del término «estratificación». De un lado, lo utilizamos para designar la desigualdad instituciona-

² *Human Society*, págs. 369-370.

lizada de recompensas entre amplios estratos³. De otro lado, se usa (como Tumin hace implícitamente) para significar la herencia de status de clase. Con la última definición, desde luego, la idea de que la estratificación contribuye a que la movilidad aumente es incongruente. No se puede esperar que una teoría pensada para explicar la existencia universal de la desigualdad institucionalizada entre posiciones sea al mismo tiempo una explicación de la herencia del *status* de clase. Sin embargo, es posible extender la teoría combinando con ella un análisis general de la articulación de la familia con el sistema de recompensa diferencial en la sociedad. Esto lo ha hecho Davis, y el resultado es que se puede comprender la existencia combinada en la misma sociedad de: a) una graduación diferencial de posiciones estratificadas, b) cierta cantidad de movilidad vertical y c) una cierta cantidad de herencia de status. Es esta extensión de la teoría lo que Tumin ignora.

3) *La crítica del «no sacrificio»*

Tumin sostiene, en efecto, que no son necesarias ningunas recompensas diferenciales para inducir a los individuos a capacitarse para posiciones funcionalmente importantes porque ellos no se «sacrifican». En favor de su punto de vista, dice: a) que la familia frecuentemente hace el sacrificio por la prole, b) que el lucro cesante durante el período de entrenamiento es despreciable y c) que el prestigio durante el período de entrenamiento es alto.

Pero el punto a) confirma la teoría en lugar de negarla. No constituye una diferencia esencial que la familia asuma algo de la carga del entrenamiento; el hecho es que hay una carga. La capacidad diferencial de las familias para hacer tales sacrificios se remonta al papel de la familia en la limitación de la competición por el status, que se ha discutido antes. La afirmación del punto b) de que la pérdida de ganancia durante el período de entrenamiento está más que recompensada en los años siguientes de nuevo confirma la teoría, porque nosotros hemos dicho que hay una recompensa diferencial para aquellos que obtienen posiciones funcionalmente importantes. En lo que se refiere al punto c), el hecho de que el capacitado pueda disfrutar un nivel de vida más alto que el de sus iguales

³ K. DAVIS, "A Conceptual Analysis of Stratification", *American Sociological Review*, 7 (junio 1942), págs. 309-321.

en edad se remonta al status de familia, ya discutido. Tampoco la objeción de que las recompensas psíquicas son altas durante el período de entrenamiento ofrece mayor dificultad, porque estas recompensas psíquicas son principalmente un reflejo de las recompensas anticipadas del status alto que se logra mediante el entrenamiento. Es gracioso que a través de su discusión del «sacrificio», Tumin, aún pensando en términos de entrenamiento personal, ni una sola vez menciona la necesidad onerosa de estudiar. Desgraciadamente, es verdad que la mayoría de los individuos consideran al estudio duro como una carga, y es algo que la familia no puede hacer por ellos. Muchos jóvenes no están dispuestos a hacer este sacrificio y también muchos son incapaces de hacerlo lo bastante bien para tener éxito. Hay, sin embargo, muchas otras clases de obstáculos a las posiciones altas, que quitarían valor a un individuo para perseverar si no fuera por las recompensas ofrecidas. Tan difícil es conseguir personal calificado suficiente para las buenas posiciones, que el Estado moderno se compromete a cargar con algunos de los gastos, aunque no puede pagarlos todos.

4) *Esquemas motivacionales alternativos.*

Nuestro crítico afirma que hay «un número de esquemas motivacionales alternativos» tan eficientes como las recompensas diferenciales en la motivación de la gente para luchar por posiciones importantes. Realmente, menciona tres: alegría en el trabajo, sentido del servicio social y interés propio. El tercero es obviamente el más importante. Refiriéndose a él, pregunta: ¿En qué medida podría la motivación del «deber social» estar institucionalizada de tal manera que el interés propio y el interés social vinieran a coincidir estrechamente? La contestación es que tal coincidencia no es solamente posible, sino que está realmente cumplida—y nuestra teoría del interés explica cómo—. Esto deja entonces sólo dos alternativas que ofrecen cualquier crítica posible de nuestro punto de vista. En el artículo de ocho páginas criticado, se mencionaba que hay que considerar el desigual placer de las actividades requeridas por diferentes posiciones, pero el espacio no nos permitió seguir las implicaciones de este hecho. La verdad es que si todo el mundo eligiera hacer exactamente lo que desea hacer, la población entera se reduciría a solamente unos pocos tipos de posición. Una sociedad no podría operar sobre estas bases, porque re-

quiere el cumplimiento de una amplia escala de tareas. Las sociedades supervivientes suponen algún sistema de atractivos sobre y por encima de la alegría en el trabajo que motiva a la gente a hacer lo que de otra manera no harían. Finalmente, en lo que se refiere al sentido del servicio social, cualquier sociólogo debería conocer la inadecuación del altruismo no recompensado como medio de atraer a un comportamiento socialmente adecuado. Se debe recordar que los premios diferenciales que caracterizan la escala de *status* no son todos materiales; éstos también yacen en la buena opinión y expectativas de los otros y en el sentimiento de auto-satisfacción que produce el estar bien visto a los ojos de los demás. Nadie negará que la alegría en el trabajo y el sentido de servicio social son motivos reales, y mucho menos la realidad del deseo de estimación (en contraste con el prestigio), pero en cualquier sociedad son suplementarios más que alternativos respecto al mecanismo de recompensas de posición.

5-6) *Tipos de recompensas*

El artículo de Davis-Moore mencionaba una tosca clasificación tripartita de los tipos de recompensas que se dan en las posiciones estratificadas. Tumin dice que éstas pueden estar desigualmente empleadas, que una sociedad puede poner el acento sobre un tipo más que en otro. Esto es verdad; nosotros no dijimos nada en contra. Tumin sigue diciendo que las sociedades aprueban el comportamiento que se conforma con las normas. Esto nunca, ciertamente, lo discutimos; incluso, en conexión con las posiciones, Davis le ha dado un nombre —estimación, la clase de aprobación que procede del fiel cumplimiento de los deberes de una posición⁴—. La aprobación que va con la *tendencia* de una posición, es decir, aprobación ligada a la posición y no al grado de fidelidad en el cumplimiento de sus deberes, se llama prestigio. Cualesquiera que sean las palabras usadas, la distinción es importante, pero Tumin ha confundido las dos. Un sistema social, aunque ciertamente utiliza la estimación, no está enteramente construido sobre ella, porque debe existir motivación no solo para conformarse con las exigencias de las posiciones, sino también para luchar en la consecución de las mismas. La estimación sólo tiende a producir una sociedad estática, el prestigio, una

⁴ "Conceptual Analysis of Stratification", *loc. cit.*, págs. 312-313; *Human Society*, págs. 93-94.

sociedad móvil. La afirmación de Tumin de que la posición del padre *vis a vis* con la del hijo no es parte del sistema estratificado, es verdad, pero ello está de acuerdo perfectamente con la distinción de Davis entre *status* estratificado y no estratificado, ya mencionada como una parte esencial de la teoría olvidada por Tumin.

7) *Inevitabilidad y disfuncionalidad*

Como el gran climax de su exposición de nuestros puntos de vista, Tumin nos lleva a la conclusión que la desigualdad social es *inevitable* en una sociedad. Repitamos que no estábamos interesados en el futuro indefinido o utópico, sino en las sociedades tal como nosotros las encontramos. No es posible ninguna prueba o impugnación de una proposición acerca de la inevitabilidad. Como «evidencia de su punto de vista de la inevitabilidad», Tumin espera ver a una sociedad basada en la «tradición de que cada hombre es socialmente tan valioso como los otros hombres en tanto en cuanto realice sus propias tareas conscientemente». Pero esto es, una vez más, la idea de una sociedad basada exclusivamente en la estimación. Todavía subsistiría la pregunta: ¿Cómo la gente, en primer lugar, está distribuida en sus diferentes posiciones con sus «tareas apropiadas»? Difícilmente se puede criticar una teoría ignorando el problema de que trata.

Tumin continúa indicando las maneras en que la estratificación es disfuncional. En la mayor parte de lo que dice, sin embargo, la estratificación es usada en el sentido de herencia de *status*. Si su afirmación de la disfuncionalidad es verdadera, entonces el culpable es la familia, no las recompensas posicionales diferenciales. También menciona las autoimágenes desfavorables, pero la disfuncionalidad de éstas no es clara, porque una auto-imagen desfavorable puede ser un estímulo poderoso para una actividad competitiva y creadora. El mismo comentario se puede hacer acerca de la supuesta disfuncionalidad del conflicto de clases. Incidentalmente, en esta parte de su crítica, Tumin hace afirmaciones de funcionalidad con una firme confianza, aunque en la primera parte dudaba de que la funcionalidad se pudiera determinar.

La verdad es que cualquier aspecto de la sociedad es funcional en algunos aspectos y disfuncional en otros. Nuestra teoría estaba pensada para sugerir algunas de las maneras en que la desigualdad posicional institucionalizada contribuye a

la marcha de las sociedades. Por otro lado, parece difícil, si no imposible, explicar la apariencia universal de tal desigualdad. Ciertamente que aparecen excrecencias y distorsiones, pero no niegan completamente el principio. El análisis de Tumin de las disfunciones no es sofisticado a causa de su confusión en lo que respecta a qué es lo que *tiene* las disfunciones, a causa de su concepto no crítico de la función y a causa de la falta de noción clara del sistema social como un equilibrio de fuerzas del que la escala posicional estratificada es solamente una.

Reimpreso de «The American Sociological Review», V, 18 (agosto 1953), págs. 394-397, con permiso de autores y del editor.

Yo, generalmente, estoy de acuerdo con la réplica del profesor Davis, que es algo más amplio que los comentarios que yo había preparado independientemente. Sin embargo, me gustaría subrayar que no hay razón para negar al profesor Tumin el derecho y aun la propiedad de una aproximación teórica a un sistema igualitario en tanto en cuanto los principios relevantes de la estructura social sean de algún modo tenidos en cuenta. Yo no creo que el profesor Tumin haya encontrado la última cualificación. Con respecto a la relevancia de su crítica de nuestro artículo, sugiero que el profesor Tumin cometió el mayor error al no definir explícitamente la estratificación social, que a su vez le conduce a suponer que las recompensas diferenciales y la igualdad de oportunidad son la misma cosa. Ni la teoría ni la evidencia apoyaría esta ecuación, y al hacerla verdadera por definición implícita solamente puede mantenerse en la forma de una investigación significativa teóricamente.

Hacemos adelantar nuestra ciencia desarrollando y extendiendo las declaraciones teóricas existentes formuladas por nuestros compañeros científicos. Y fue con esta intención con la que yo tomé el artículo de Davis y Moore como la mejor declaración de una posición teórica dada. Por esto, lamento que el señor Davis haya visto mis esfuerzos bajo un punto de vista de alguna manera diferente. El hecho de elegir el artículo de Davis-Moore debería ser una prueba clara de mi respeto hacia él (el artículo).

En vista de las objeciones de Davis a mis sugeridas revisiones, ahora se hace posible señalar los puntos centrales que deben resumirse.

1) ¿El hecho de que un modelo institucional dado sea necesariamente universal implica que es positivamente funcional? ¿No son numerosos los hechos universales que representan los límites estructuralmente contruidos sobre la eficiencia humana? Es importante ofrecer esta caracterización alternativa de los modelos universales, puesto que el señor Davis insiste en que solamente sobreviven aquellos modelos que demuestran ser «los mejores para la sociedad». Está claro que él no puede usar este argumento como una justificación de los sistemas de estratificación existentes sin aplicarlos igualmente a otras materias, tales como la ignorancia humana institucionalizada, la guerra, la pobreza y el tratamiento mágico de la enfermedad.

2) ¿La universalidad de un modelo institucional testifica necesariamente su indispensabilidad? En el caso de la estratificación, ¿realmente el señor Davis intenta explicar que las funciones de localización y colocación del talento no se pueden realizar por otras disposiciones sociales? Puesto que se puede inventar un modo teórico en que todas las funciones sociales importantes claramente indispensables sean realizadas, pero en el que la desigualdad como motivo y recompensa está ausente, ¿cómo entonces explicar la estratificación

en términos de necesidades e inevitabilidades estructurales y funcionales?

3) Una característica esencial de todos los sistemas de parentesco conocidos es que funcionan como transmisores de desigualdad de generación en generación. Similarmente, una característica esencial de todos los sistemas de estratificación conocidos es que emplean el sistema de parentesco como su agente de transmisión de desigualdades. En efecto, esto es decir la misma cosa de dos maneras aparentemente diferentes. El hecho es que el parentesco y la estratificación se superponen en todas las sociedades conocidas. No se puede describir plenamente cualquier sistema de parentesco dado sin incluir implícitamente la transmisión de desigualdades si se asigna la función de «status-placement» al parentesco. Similarmente, no se puede describir cualquier sistema de estratificación en vigor sin implicar la transmisión generacional de desigualdades, si se incluye la dinámica de la desigualdad.

En la medida en que esto sea verdadero, es verdadero entonces por definición que la eliminación en los sistemas de parentesco de su función como transmisores de desigualdades (y de aquí la alteración de la definición de los sistemas de parentesco) eliminarían aquellas desigualdades que estaban ligadas por generaciones.

Esto me hace pensar, en cómo se puede asignar la «villanía» del acto de transmisión de desigualdades al sistema de parentesco, e insistir, a la vez, en que el sistema de estratificación es puro a este respecto.

4) Obviamente, la negación a los padres de su derecho a transmitir las ventajas y desventajas a su sucesor requeriría una alteración fundamental de todos los conceptos existentes en la estructura de parentesco. Por lo menos tendría que haber una separación vigilante entre la unidad que reproduce y la unidad que socializa, mantiene y sitúa. En teoría, esta separación sería ciertamente posible. En la práctica, sería revolucionaria.

Una de sus probables consecuencias sería una alteración completa de los motivos que impelen a los hombres a hacer un gran esfuerzo. Fue precisamente hacia este punto de los posibles motivos alternativos al que yo dirigí una gran parte de mi argumento original. El Dr. Davis arguye que el motivo de «estimación» es inadecuado, sobre la base de que la estimación sola produce una sociedad estática. Esto puede ser verdad por definición. Aparte de esta posible fuente de verdad,

no hay una evidencia empírica que apoye la afirmación de Davis.

Además, respecto a motivaciones alternativas, Davis arguye que: a) si todo el mundo eligiera hacer exactamente lo que deseara hacer, la población entera se reduciría a unos pocos tipos solamente de posición; b) cualquier sociólogo debería conocer la inadecuación del altruismo no recompensado como medio de atraer a un comportamiento socialmente adecuado. Estas declaraciones no son verdaderas ni por definición, y ciertamente no tenemos estudios empíricos válidos que los apoyen tal como Davis los expone.

No parece la mejor cosa para una ciencia en crecimiento cerrar la puerta a las investigaciones sobre posibles disposiciones sociales alternativas.

5) Finalmente, mi argumento central era que hay funciones estratégicas de sistemas de estratificación que se pasaron por alto en el artículo de Davis Moore. Yo intenté identificar cierto número de las operaciones de estratificación que parecían claramente hacer ineficiente el proceso de localización y fijación del talento. Davis elige en su respuesta entre ignorar estas disfunciones o atribuir las al parentesco más que a la estratificación. Pero se pueden ver claramente. Además de las funciones positivas que se han identificado, conseguimos un resultado neto *mixto* de desigualdad en funcionamiento.

Desde luego, todas las disposiciones institucionales de cualquier complejidad están obligadas a mezclarse en su instrumentalidad. Es el reconocimiento de esta mezcla y la subida sensibilidad para los aspectos no deseados la que impulsa a los hombres a comprometerse en una forma social llena de propósitos. A su vez, los científicos sociales han estado tradicionalmente interesados en la extensión de los posibles arreglos sociales y sus consecuencias para la sociedad humana. Se siente el impulso de explorar aquella extensión después de probar a fondo si una disposición dada es inevitable y descubrir que no lo es. Y se siente aún más este impulso cuando se ha descubierto que la disposición *evitable* es probablemente menos eficiente que los otros medios posibles para el fin que se persigue. Mis observaciones originales iban dirigidas a esa más amplia investigación. La reunión de los temas aquí surgidos quizás nos ayudará a una comprobación más profunda.

Reimpreso en «The American Sociological Review», V, 18 (diciembre 1953), págs. 672-673, con permiso del autor y del editor.

ALGUNAS NOTAS SOBRE LA TEORIA FUNCIONAL DE LA ESTRATIFICACION (1962)

WŁODZIMIERZ WESOŁOWSKI

Se pueden encontrar muchas razones para explicar la duración y pertinacia de la discusión provocada por los artículos de Davis y Moore. Sin duda una razón sería la forma abstracta y abreviada en que se presenta la teoría exponiéndola a varias interpretaciones, así como el «subido tono ideológico» ligado a ella. Desde mi punto de vista, la razón más importante para la duración de la discusión es, sin embargo, la importancia del problema mismo.

En la forma en que estaba presentada en *The American Sociological Review*¹, la teoría parecería contener tres principales afirmaciones:

1) La estratificación social (distribución desigual de recompensas materiales y de prestigio) es funcionalmente necesaria y por esto es un rasgo universal y permanente de la sociedad.

2) La estratificación es funcionalmente necesaria porque cada sociedad necesita un mecanismo que induzca a la gente a ocupar posiciones que son socialmente importantes y que requieren entrenamiento; las recompensas materiales y el prestigio actúan como estímulos para la ocupación de tales posiciones.

3) La existencia del mecanismo arriba mencionado asegura que «las posiciones más importantes están conscientemente ocupadas por las personas más calificadas» («los más calificados» aquí quiere decir: los más capaces y los mejor entrenados).

Durante la discusión siguiente a los artículos², y aun antes

¹ K. DAVIS, "A Conceptual Analysis of Stratification", *The American Sociological Review*, vol. 7, 1942, núm. 3; K. DAVIS y W. MOORE, "Some principles of Stratification", *The American Sociological Review*, vol. 10, 1945, núm. 2.

² M. M. TUMIN, "Some Principles of Stratification; A Critical Analysis", *The American Sociological Review*, vol. 18, 1953, núm. 4; K. DAVIS y W. MOORE, "Reply and comment", *The American Sociological Review*, vol. 18, 1953, núm. 4; M. M. TUMIN, "Reply to K. Davis", *The American Sociological Review*, vol. 18, 1953, núm. 6. Entre el gran número de contribuciones a la discusión, debemos notar es-

(en el libro de K. Davis, *Human Society*), la tercera afirmación sugiriendo la «perfección» de este mecanismo social de selección fue apartada por los autores debido a su clara inconsistencia con muchos hechos sociológicos. Se prestó atención al hecho de que la existencia de los casos donde: 1) el *status* es adscrito; 2) el *status* está «preparado» por la posición y esfuerzos de los padres, y 3) el *status* y carrera del individuo están influidos por los determinantes de grupo y pandilla, significa que: a) no todos los que tienen igual habilidad tienen igual oportunidad de adquirir entrenamiento, b) no todos aquellos que tienen igual entrenamiento tienen oportunidad de ocupar posiciones con alto prestigio y renta. Por estas razones yo no trataré de la tercera afirmación³. Me gustaría, sin embargo, hacer algún comentario sobre las dos primeras que me parecen el núcleo de la teoría.

Estas afirmaciones están interesadas no tanto en el sistema de selección como en el sistema de motivación. Cuando la tercera afirmación se rechaza, la teoría afirma solamente que si las posiciones que son importantes y requieren entrenamiento tienen que ser ocupadas, deben procurar un mayor prestigio y renta más alta; de otra manera, nadie se preocuparía de capacitarse para ocuparles. Sin embargo, la teoría no dice que cada uno ocupa una posición apropiada a su calificación y a sus talentos. Hay alguna gente que aunque capaz no tuvo oportunidad de adquirir entrenamiento. Hay otros que, aunque entrenados, no tuvieron oportunidad de ganar posiciones altas. Pero el mismo hecho de que hay diferenciación de prestigio y diferenciación de renta, sin embargo, actúa como un estímulo para impulsar a la gente a hacer el esfuerzo para ganar una posición mas alta.

El punto central de la teoría, entonces, es la hipótesis que se refiere a la motivación. De acuerdo con esta hipótesis, la lucha por la renta alta y el alto prestigio es un motivo indispensable

pecialmente la siguiente: W. BUCKLEY, "Social Stratification and the Functional Theory of Social Differentiation", *The American Sociological Review*, vol. 23, 1958, núm. 3; D. H. WRONG, "The Functional Theory of Stratification: Some Neglected Considerations", *The American Sociological Review*, vol. 24, 1959, núm. 6. La teoría se discute también en los siguientes libros: P. F. CUBER y W. F. KENKEL, *Social Stratification in the United States*, New York, 1954; J. H. KAHL, *The American Class Structure*, New York, 1957; M. M. GORDON, *Social Class in American Society*, North Carolina, 1958; L. REISSMAN, *Class in American Society*, Glencoe, 1959.

³ El presente autor discute esto con gran extensión en un artículo: "Davis' y Moore's Functional Theory of Stratification", *Studia Socjologiczne*, 1962, núm. 4.

y principal que impulsa a la gente a hacer el esfuerzo para ocupar las posiciones que son importantes y que requieren entrenamiento. Esta afirmación será el tema de nuestro comentario. Antes de ir a él, si nembargo, necesita explicación; un concepto que se usa en la teoría pide una aclaración. Este concepto es el de «la importancia» de la posición.

«IMPORTANCIA» DE LA POSICIÓN

De acuerdo con esta teoría, las posiciones que tienen mayor importancia para la sociedad y requieren mayor entrenamiento o talento dan mayor prestigio y mayores premios materiales. Está más o menos claro lo que los autores quieren decir por «entrenamiento o talento». En este artículo tendré en cuenta el entrenamiento y con ello me referiré a la educación (general y específica) que en la moderna sociedad industrial es el medio principal de obtener el conocimiento básico y el adiestramiento requerido para las tareas mas altamente valoradas (por ejemplo, médico, abogado, ingeniero)⁴. Está menos claro, sin embargo, qué se debe considerar como creador de importancia de la posición. Permítasenos hacer nuestras suposiciones e interpretaciones.

Los autores escriben: «Desgraciadamente, la importancia funcional es difícil de establecer.» Usar el prestigio de la posición para establecerla, como con frecuencia inconscientemente se hace, constituye un razonamiento circular desde nuestro punto de vista. Hay, sin embargo, dos claves independientes: a) el grado en que una posición es funcionalmente única, no existiendo otras posiciones que puedan realizar las mismas funciones satisfactoriamente; b) el grado en que otras posiciones dependen de la posición en cuestión. Ambas claves están mejor ejemplificadas en sistemas organizados de posiciones construidas alrededor de una función importante. Así en las sociedades

⁴ La atención prestada aquí al entrenamiento y no al talento me parece de acuerdo con los principales rasgos de la teoría en discusión, puesto que trata del mecanismo de motivación para obtener las posiciones que requieren entrenamiento. Esta atención está también justificada por las declaraciones del autor de que: a) Conseguir el entrenamiento de médico está en la capacidad de cualquiera con un talento medio (lo mismo parece probablemente verdad del abogado, ingeniero y cualquiera otras ocupaciones). b) En muchas ocupaciones los talentos son bastante abundantes en la población, pero sólo el entrenamiento es largo y costoso. Se puede añadir también que aún las ocupaciones artísticas en las que los talentos innatos desempeñan el mayor papel, demandan hoy no solamente talentos, sino entrenamiento.

mas complejas las funciones religiosas, políticas, económicas y educacionales están manejadas por distintas estructuras no fácilmente intercambiables. Además, cada estructura posee muchas posiciones diferentes, algunas claramente dependientes de otras, si no subordinadas. En suma, cuando un núcleo institucional llega a diferenciarse alrededor de una función principal, y al mismo tiempo organiza una gran porción de la población en sus relaciones, las posiciones clave en él son de la mas alta importancia funcional»⁵.

Examinemos estas afirmaciones.

Como «funcionalmente únicas» (ver punto *a*) arriba) se pueden considerar aquellas posiciones que exigen un entrenamiento específico. El carácter «específico» de este entrenamiento y talento puede consistir en su «calidad» o «cantidad». El entrenamiento de un médico y de un ingeniero son cualitativamente diferentes y cuantitativamente similares (alto nivel educacional). Lo mismo el entrenamiento de un ajustador en una fábrica y el de una enfermera son cualitativamente diferentes y cuantitativamente similares.

El ingeniero no puede ser reemplazado en sus deberes por el médico; ni el ajustador puede ser reemplazado por la enfermera. Debido a su diferente entrenamiento «cualitativo», el médico y el ingeniero son igualmente «irreemplazables». Lo mismo pasa con el ajustador y la enfermera. En el plano «horizontal», por esto, sería difícil encontrar diferencias en la medida de «irreemplazabilidad» entre las varias ocupaciones. Tales diferencias solamente se pueden encontrar en el plano «vertical». El médico es más irreemplazable que la enfermera, porque él puede realizar las obligaciones de ésta (aunque menos eficientemente), pero la enfermera no puede realizar las del médico. Similarmente, sería más fácil para el ingeniero hacer las obligaciones del ajustador que para el ajustador hacer las del ingeniero, y más fácil para el jefe realizar las tareas del oficinista que para éste las del jefe. Así, aquellas posiciones ocupacionales que requieren un entrenamiento especializado mas alto (en las sociedades industriales esto significa principalmente una educación alta) son más «irreemplazables». Así, la primera clave que indica la «importancia funcional» de una posición no parece contribuir con ningún nuevo elemento a la teoría, puesto que el papel del entrenamiento se menciona como

⁵ K. DAVIS y W. MOORE, "Some Principles of Stratification", *The American Sociological Review*, vol. 1945, núm. 2, pág. 243, nota 3.

la primera determinante de la altura de posición (además, «la importancia funcional» como la segunda determinante).

Pero la segunda clave que indica la «importancia funcional» (mencionada en el punto *b*)) parece introducir un nuevo elemento. Las explicaciones dadas por Davis y Moore sugieren que el segundo factor determinante de la importancia funcional es la autoridad. Porque—de acuerdo con ellos—son importantes aquellas posiciones a las que están subordinadas otras posiciones o dependen de ellas; dicho de otro modo, son «posiciones clave». Los ejemplos dados por los autores apuntan a las posiciones más altas en las estructuras jerárquicas de las instituciones sociales⁶.

El análisis arriba mencionado nos conduce a la conclusión de que, de acuerdo con esta teoría, la distribución desigual de ventajas materiales y prestigio es necesaria para influir en la gente para que se capacite para posiciones que requieren adiestramientos ocupacionales altos, y quizá, posiciones de alta capacidad ocupacional y de autoridad. Un buen ejemplo de la primera posición es la posición de un médico; ejemplos de la segunda serían la posición de un director de negocio o de un general.

EL MECANISMO DE MOTIVACIÓN

Los autores consideran su teoría como universalmente aplicable a todas las sociedades conocidas a través de la historia. Pero esto es un punto de vista que no es fácil aprobar. Es muy dudoso, por ejemplo, si siempre las diferencias de prestigio y las diferencias de renta fueron «funcionalmente necesarias» para la ocupación de posiciones en sociedades establecidas donde los status eran adscritos. Y se debe recordar que las sociedades de este tipo han predominado en una gran parte de la historia.

Pero la teoría parece que se aferra a las conexiones esenciales que se dan en las sociedades donde los *status* son adqui-

⁶ La autoridad es una clase de poder: poder institucionalizado. La autoridad pertenece a una persona que como resultado de su posición en alguna estructura institucional tiene el derecho de dar órdenes a otra gente que también ocupan una posición en dicha estructura. Las órdenes se cumplen a causa de las costumbres o leyes que se refieren al funcionamiento de la estructura como una entidad. En cualquier organización moderna (industrial o política) la jerarquía de posiciones es el ejemplo más simple del sistema de jerarquías de posiciones en el que puede hallarse la autoridad como aquí se entiende. Ver R. BIERSTEDT, "An analysis of Social Power", *The American Sociological Review*, vol. 15, 1950, núm. 6.

ridos. Esto parecería ser la razón de la gran vivacidad de la discusión sobre los artículos de Davis y Moore. Porque las sociedades industriales modernas—capitalista y socialista—son sociedades con *status* adquiridos. Y en estas sociedades se tienen que encontrar muchos hechos que confirman la existencia del mecanismo motivacional descrito por los autores de esta teoría. La cuestión es si la teoría sigue siendo buena para todas las sociedades industriales donde hay una compleja división de trabajo y donde los *status* son alcanzables.

En la teoría de Davis y Moore, este es el problema de mayor interés. Parece posible, sin embargo, que se pueden oponer a esta teoría un número de argumentos teóricos de peso y también ciertos datos reales.

Algunos argumentos generales

El principal argumento teórico contra la teoría de Davis y Moore es que su teoría contiene tres supuestos erróneos. Estos se refieren a: a) la naturaleza humana, b) al modelo de sociedad, c) la estructura de valores

Se ha indicado ya que en muchos aspectos la teoría de Davis y Moore recuerda a la teoría clásica de economía política; por ejemplo, su concepción implícita de la «naturaleza humana», que no cambia. De acuerdo con Davis y Moore, la naturaleza humana se caracteriza, de un lado, por un impulso hacia las ventajas personales, y de otro, por la pereza. En una sociedad donde la naturaleza humana es tal, entonces la estratificación (la distribución desigual de recompensas materiales y prestigio) es una necesidad inevitable, si las posiciones importantes que requieren entrenamiento tienen que ser ocupadas adecuadamente. Se debe decir, sin embargo, que mientras tal concepto de la naturaleza humana no ha desaparecido aún de los libros de texto de economía, esto no ocurre en absoluto en los textos modernos de sociología, sicología o antropología cultural. De hecho, se puede decir que el contenido psicológico de la teoría de Davis y Moore es inconsistente con la concepción moderna de la psicología social.

He aquí lo que T. Newcomb dice sobre este mismo tema: «Muchos motivos que nosotros, como miembros de nuestra propia sociedad, pensamos que son parte de la naturaleza humana, no son en modo alguno iguales en todo el mundo. Los motivos de falta de prestigio, falta de libertad para liberarse del dominio de la autoridad de otros, celos en las relaciones amorosas, así

como los motivos de adquirir propiedad nos parecen completamente naturales. De hecho son bastante universales en grandes secciones de la sociedad americana. Su universalidad depende, sin embargo, de la universalidad de las condiciones culturales bajo las que son adquiridos. Quizá se pueda decir que representan la «naturaleza americana de la clase media contemporánea», pero no corresponden a nada universal en la naturaleza humana»⁷.

La afirmación de que los motivos del comportamiento de la gente dependen del tipo de cultura en que se educaron y en el que viven, es hoy universalmente aceptado por los sociólogos, antropólogos y psicólogos sociales. También es verdadera la tesis de que los motivos de comportamiento están afectados por dos elementos esenciales en cualquier cultura—el sistema de valores y las condiciones objetivas de vida⁸.

Se puede decir que cada cultura tiene sus propios valores específicos. Pero es posible mantener un punto de vista menos extremo, a saber, que ciertas culturas tienen similar e incluso idéntico conjunto de valores, pero que las culturas difieren unas de otras en la importancia que dan a los diversos valores. En otras palabras, difieren en lo que se refiere a la posición de los varios valores en la estructura de éstos como un todo. En el primero y segundo casos es, por lo menos, teóricamente posible pensar en una cultura en la que el motivo de ventaja material y prestigio no sea uno de los motivos fundamentales del comportamiento humano, ni tampoco uno de los motivos fundamentales que causan la elección de ocupación y entrenamiento de trabajo (o, como resultado, la elección de posición social).

Me gustaría adelantar la hipótesis que en las sociedades industriales que difieren en su organización social (ejemplo, sociedades capitalistas y sociedades socialistas) es posible que por lo menos la estructura interna de su sistema de valores difiera. La diferencia en esta estructura puede consistir no solamente en el diferente «peso» dado a los diversos valores en su sistema total, sino quizás en el diferente «carácter» de los valores separados.

Algunos valores pueden ser deseables porque ellos mismos representan algo deseable; otros se pueden reconocer porque son un buen medio de obtener otros valores. De acuerdo con Davis y Moore, en la motivación de los individuos la educa-

⁷ T. M. NEWCOMB, *Social Psychology*, New York, 1950, pág. 137.

⁸ Rf. J. W. ATKINSON (ed.), *Motives in Fantasy, Action and Society. A Method of Assessment and Study*. Part. V. "Motivation and Society".

ción (conocimiento, adiestramiento) y la autoridad se dan como valores que son medios para obtener otros valores, recompensa, material y prestigio. En mi opinión la relación entre los valores educación y autoridad, y recompensa material y prestigio, puede ser diversa. También pienso que la competencia por la educación y la competencia por la autoridad pueden ser los principales motivos del comportamiento humano. En términos generales, no hay una constelación fija de valores en su división entre valores-medios y valores-fines; no hay tampoco ningún valor universalmente deseado.

En la teoría de Davis y Moore no solamente se supone que la motivación del individuo humano no cambia. También se supone un cierto «modelo» invariable de sociedad o, por lo menos, se asume que algunas de las características de esa sociedad son universales y permanentes (este modelo nos recuerda de nuevo la economía política clásica). Si los autores afirman que la distribución desigual de bienes materiales y prestigio debe existir porque de otra manera la gente no se molestaría en prepararse para posiciones que requieren entrenamiento, es porque suponen que la adquisición de entrenamiento es una cuestión de elección y esfuerzo individuales y que la adquisición de entrenamiento también demanda una cierta cantidad de sacrificio. También suponen una insuficiencia de productos, la distribución desigual de esos productos según la posición y una insuficiencia de personal capacitado.

Pero también son posibles otros modelos de sociedades industriales. Esto puede ilustrarse con ciertas tendencias en los países socialistas o el *kibbutz* en Israel, e incluso se pueden observar ciertas tendencias hacia el cambio en sociedades capitalistas contemporáneas. Las tendencias hacia un entrenamiento de planificar, y el empleo de grupos calificados (*cadres*), o hacia la oferta de becas que alivian a los padres la carga de la educación de sus hijos, se están haciendo más y más marcadas en el mundo moderno, especialmente en los países socialistas, pero también en los capitalistas.

Ventajas materiales

Los valores que impulsan a la gente a obtener un entrenamiento son ventaja material y el prestigio. Ambos se dan juntos en la teoría de Davis y Moore. Pero son valores distintos. Por esto se deben examinar separadamente. Tratemos primero de las ventajas materiales. Supongamos la existencia de una

sociedad con los siguientes atributos: a) las diferencias de renta son pequeñas y las necesidades básicas de la mayoría de las familias están satisfechas; b) la educación está asegurada sin ningún sacrificio ni por parte de los padres ni del niño; el nivel de educación de la comunidad como un todo es relativamente alto; c) las ideas dominantes en el sistema de valores son igualdad, servicio social, educación y pleno desarrollo de la personalidad.

En tal sociedad, aun cuando existen ciertas diferencias de renta de acuerdo con las calificaciones, es posible que las ventajas materiales no sean el principal estímulo para la educación y entrenamiento. Aunque las diferencias en las ventajas materiales se dan, es posible que éstas no den por resultado diferencias significativas en el nivel de vida. El sistema de valores puede no dar mucha importancia a estas diferencias, mientras que el deseo del pleno desarrollo de la personalidad y el interés despertado en la enseñanza pueden hacer del deseo de adquirir la educación apropiada a los talentos de la persona el principal motivo de adquirir entrenamiento. La educación (conocimiento, adiestramiento), que en la teoría de Davis y Moore son valores que son medio para un fin, pueden en sí mismos llegar a ser fines.

Ciertos elementos en la situación descrita arriba se pueden encontrar en algunas sociedades contemporáneas. Por ejemplo, en Polonia (y similarmente en Noruega) ha existido un claro acortamiento en la escala de distribución de la renta. En Polonia, la educación libre está abierta a todos. Al mismo tiempo, en la propaganda el acento se ha puesto más y más sobre la educación. La educación, como algunas investigaciones demuestran, es muy alta en la escala de valores aceptados por la gente para nuestro país. El igualitarismo también tiene un amplio apoyo en la esfera de los postulados y en el comportamiento diario.

Lo mismo que la educación, la «autoridad» puede aparecer como un valor en sí mismo y no como un medio para un fin. Damos por supuesto que en la teoría de Davis y Moore la ventaja material y el prestigio se tratan como recompensas para los que ocupan posiciones de autoridad. Pero la autoridad en sí misma puede ser tal recompensa. Max Weber y Harold Lass-

⁹ Rf. W. WESOLOWSKI y A. SARAPATA, "Hierarchia Zawodów i Stanowisk" ["Hierarchy of Jobs and Occupations"], *Studia Socjologiczne*, 1961, núm. 2. En una reciente investigación llevada a cabo en Lodz por el doctor Sarapata, el 50 por 100 de los interrogados contestaron "no" cuando se les preguntó si algunas ocupaciones eran más impor-

well escribieron convicentemente en este sentido. En conexión con esto, merece notarse que en las sociedades industriales el planeamiento y la organización general de la sociedad se ha hecho mas común. En tal situación, las posiciones de autoridad procuran una inmensa oportunidad al individuo para expresar su propia personalidad, sus talentos e ideas, completamente aparte de la oportunidad que como tal individuo tiene de satisfacer su sed de poder, su deseo de dirigir a otros.

Podemos dar ejemplos que ilustren el alto valor que mucha gente ha dado a la autoridad, aunque no esté acompañada de ventaja material o prestigio. En las presentes condiciones, en Polonia, el capataz de una fábrica podría darnos un buen ejemplo. Ni en ganancia ni en prestigio es superior a los que están bajo su autoridad. Pero el mismo hecho de que el capataz tiene a la gente bajo sus órdenes es uno de los puntos positivos de tal posición, aun cuando en otros aspectos no puntúe muy alto.

Así parece completamente posible pensar en una sociedad industrial en la que la diferencia de ventajas materiales no sea una «necesidad funcional». Las posiciones que reclaman educación y entrenamiento, así como las posiciones de autoridad, pueden estar ocupadas, no porque ofrezcan ventajas materiales, sino porque sus principales atributos—adiestramiento, conocimiento y poder—demuestran ser suficientemente atractivos. Aquellos valores que en la teoría de Davis y Moore son tratados como valores intermedios pueden aparecer como valores-fin.

Prestigio

Como era el caso cuando analizábamos la diferenciación de renta, igualmente en el caso de diferenciación de prestigio debemos distinguir entre: *a)* la propia existencia de tal diferenciación y *b)* el papel que representa como estímulo para la ocupación de «posiciones importantes que requieren entrenamiento». Desde el punto de vista empírico, tal diferenciación

tantes que otras—lo que debe ser considerado como una actitud igualitaria—. En una nueva encuesta llevada a cabo por el presente autor sobre una muestra de la población rural de Polonia, se le preguntó a los interrogados cuál debía ser la diferencia entre las rentas. Alrededor de un 65 por 100 declaró que la diferencia de renta debía ser pequeña. Cuando se les preguntó quién debía ganar más que otros, la mayoría de los interrogados contestó que “la gente cuya trabajo es más duro”.

puede llegar a ser extremadamente difícil; desde el punto de vista del análisis, sin embargo, es muy importante.

Si las diferencias de prestigio tuvieran que ser enteramente eliminadas, entonces tendríamos que tener un sistema de valores en que la «igualdad» sería un valor que sobrepasaría completamente a todos los otros valores (probablemente esto también exigiría la desaparición completa de las diferencias de renta, educación, poder y otros atributos sociales). Aun teniendo en cuenta que los valores igualitarios están ganando favor y se hacen cada vez mas esfuerzos para asegurar la igualdad objetiva entre la gente, no podemos imaginarnos que sea inminente un mundo sin diferencias de prestigio.

Aún el mismo hecho de existir las diferencias de prestigio no significa que Davis y Moore tengan razón. Porque su teoría establece que el prestigio debe darse como uno de los principales motivos que llevan a la gente a prepararse y a ocupar posiciones sociales. Así, su teoría no se mantendría como verdadera donde la educación y la autoridad fueran valores-fin suficientemente fuertes para inducir a la gente a ocupar ciertas posiciones en la sociedad. Las diferencias de prestigio conectadas con estas posiciones cesarían entonces de ser «funcionalmente necesarias».

Es verdad que entonces habría ciertas dificultades de interpretación.

Si aceptamos el punto de vista de que un deseo de educación (conocimiento, adiestramiento) y un deseo de autoridad actúan como motivos para la ocupación de posiciones importantes que requieren entrenamiento, entonces debemos aceptar que la educación y la autoridad son valores importantes. Y sería difícil imaginar que las diferencias de educación y las diferencias de autoridad desaparecieran completamente. En esta situación, sobre las bases de diferencias de educación y autoridad, pueden surgir diferentes estimaciones en lo que se refiere al prestigio de posición que tiene elementos variables de destreza y poder.

Por esto surge la cuestión: ¿debe la diferenciación tratarse como un epifenómeno incapaz de actuar como un estímulo principal o debe ser tratado como un estímulo importante que da lugar al deseo de ocupar posiciones que a pesar de todo tienen un mayor prestigio?

Es imposible de momento contestar a esta cuestión. La situación entera es hipotética. Si alguna vez existiera tal situa-

ción, la cuestión se podría contestar investigando la fuerza de los varios motivos sobre la elección de posiciones sociales ¹⁰.

El aspecto funcional del poder y la estratificación

La ventaja material y el prestigio son los dos elementos de la estratificación sobre los que Davis y Moore concentran su atención. Se inclinan a relegar a la autoridad a último término. Pero desde el punto de vista funcional la autoridad se puede considerar como un factor de estratificación importante—quizá aún más fundamental que la ventaja material o el prestigio.

El «funcionalismo» de la teoría de Davis y Moore consiste principalmente en el hecho de que sitúa la estratificación en el grupo de fenómenos que en el análisis funcional son llamados «requerimientos funcionales» o «prerrequisitos funcionales» de cada sociedad.

No hay divergencia en cuanto a que la reproducción biológica, la producción de bienes de consumo, la socialización de la generación más joven (junto con la inductación en algún sistema de valores) y la organización social son prerrequisitos funcionales. El funcionalista, sin embargo, tiende a aumentar el número de estos prerrequisitos. A causa de la tendencia a extender los «requerimientos funcionales» de cualquier sistema social, y de esta manera atribuir universalidad y permanencia a los varios elementos de la vida social, la idea de estos requerimientos «funcionales» ha sido bastante severamente criticada. Se ha temido que la organización social son prerrequisitos funcionales», es decir, fenómenos que pueden ocurrir como equivalentes de otros fenómenos ¹¹. Davis y Moore son criticados porque declaran que la estratificación es universal, incluyéndola entre los «prerrequisitos funcionales» de la vida social, y no tienen en cuenta la posibilidad de que pueden ocurrir otros fenómenos en su lugar, en la forma de alternativas funcionales (ejemplo, un sistema tal de valores que haría a la gente entrenarse

¹⁰ En nuestra discusión hemos evitado tratar de la divergencia de motivos del comportamiento humano, puesto que éste es tema distinto y amplio. Solamente se puede mencionar que los valores aceptados en las sociedades de hoy son muy variados y más bien «autónomos», y, en consecuencia, hay una gran variedad de motivos en la elección de educación y carrera. Cuando estuviera asegurado un nivel de vida suficientemente alto, esta variedad podría ser mucho más marcada.

¹¹ Rf. R. K. MERTON, «A Paradigm for Functional Analysis in Sociology», in *Social Theory and Social Structure*, Glencoe, 1949.

y ocupar posiciones de destreza o autoridad sin reconocer ventajas materiales futuras o prestigio).

Vale notar, sin embargo, que entre los prerrequisitos funcionales sería difícil no tener en cuenta la organización social. La vida social es vida de grupo. Y la vida de grupo implica la estructuración interna del grupo. Esta estructuración consiste, entre otras cosas, en la emergencia de posiciones de mando y subordinación (así como de posiciones intermedias en estadios más lejanos de desarrollo). En tal estructura la autoridad está desigualmente distribuida. Porque tan pronto como las posiciones de autoridad están ocupadas, los que las ocupan tienen el derecho (y el deber) de dar órdenes, mientras que los otros tienen la obligación de obedecerlos.

La ocurrencia inevitable de esta clase de relaciones de poder en cada estructura social compleja fue señalada hace tiempo por los pensadores de orientaciones teóricas muy divergentes (completa independencia de sus diferencias en lo que se refiere a cómo son las posiciones de autoridad, o en interés de quién está manejada la autoridad, o qué conexión existe entre la distribución de autoridad y la distribución de otros valores que se dan como factores estratificantes de la sociedad, etc.). Engels, por ejemplo, que decía que en un sistema comunista perecería el Estado como arma de dominación de clase, declaraba sin embargo que sería imposible pensar en cualquier gran empresa industrial moderna o en la organización de la futura sociedad comunista sin autoridad—o relación superioridad-subordinación ¹²—. G. Mosca escribió: «No puede existir organización humana sin jerarquía y subordinación. Toda clase de jerarquía necesariamente supone que alguien debe mandar y los otros obedecer» ¹³. M. Weber dio gran número de razones sobre la necesidad de una división funcional de la autoridad en las grandes estructuras administrativas y políticas ¹⁴. W. L. Warner es un escritor contemporáneo que explica en forma breve pero clara la inevitabilidad funcional de la estratificación, señalando que las posiciones de autoridad tienen que darse necesariamente ¹⁵.

¹² F. ENGELS, «O zasadzie autoritetu» [“On the Principle of Authority”], en K. MARX and F. ENGELS, *Dziela Wybrane* [Selected Works], V, 1, Warszawa, 1949.

¹³ G. MOSCA, *The Ruling Class*, New York, 1939, pág. 397.

¹⁴ Rf. H. H. GERTH y C. W. MILLS, *From Max Weber: Essays in Sociology*, New York, 1958.

¹⁵ W. L. WARNER y K. EELS, *Social Classes in America*, Chicago, 1949, pág. 8.

Davis y Moore parece que perciben la inevitabilidad funcional y el papel estratificante de la relación de autoridad. Las observaciones sobre esto se pueden encontrar en sus consideraciones sobre las «funciones sociales mayores» y las instituciones que llenan estas funciones. Por ejemplo, cuando hablan del «gobierno» dicen que la «estratificación es inherente a la naturaleza de las relaciones políticas»¹⁶. Sin embargo, no hacen uso de esta clase de observaciones en la construcción de su teoría. Tampoco explican cómo tales afirmaciones tienen que conectarse con las principales declaraciones de su teoría. Al contrario, parece que estas observaciones nos pueden llevar a una explicación completamente diferente de «la inevitabilidad funcional» de la estratificación. Esta explicación puede ser como sigue: La existencia de grandes estructuras sociales crea jerarquía social basada en la autoridad. Así, si tenemos que admitir que la estratificación significa la existencia de posiciones sociales entre las que hay una distribución desigual de algún valor, entonces se podría decir que en las estructuras dadas hay posiciones entre las que el valor al que nosotros llamamos autoridad está desigualmente distribuido; en tal caso, por tanto, hay estratificación a lo largo de la dimensión de la autoridad.

En consecuencia, se puede decir que si hay alguna necesidad funcional de estratificación, es la necesidad de estratificación de acuerdo con el criterio de autoridad y no de acuerdo con el criterio de la ventaja material o el prestigio. Ni tampoco la necesidad de estratificación se deriva de la necesidad de inducir a la gente a la adquisición de calificaciones sino del mismo hecho de que los humanos viven colectivamente.

Reimpreso de «The Polish Sociological Bulletin», núms. 3-4 (5-6), páginas 28-38, con permiso del autor y del editor.

¹⁶ DAVIS y MOORE, *op. cit.*, pág. 245.

ALGUNAS CONSECUENCIAS EMPIRICAS DE LA TEORIA DE ESTRATIFICACION DE DAVIS Y MOORE (1963)¹

ARTHUR L. STINCHCOMBE

La teoría de Davis y Moore de la estratificación¹, aunque frecuentemente discutida, ha estimulado notablemente pocos estudios. Quizá esto se deba a la falta de derivaciones de proposiciones empíricas en el artículo original. Me gustaría en esta nota bosquejar algunas derivaciones empíricas de la teoría.

El argumento básico de Davis y Moore es que las recompensas desiguales tienden a unirse a las posiciones de gran importancia para la sociedad, supuesto que los talentos necesarios para tales posiciones son escasos. La «sociedad» (es decir, la gente fuertemente identificada con el destino colectivo) asegura que estas funciones están propiamente cumplidas recompensando a la gente con talento que se compromete a estas tareas. Esto implica que cuanto mayor sea la importancia de las posiciones, menos probable es que sean ocupadas por reclutamiento adscriptivo².

Es bastante difícil graduar las tareas o roles de acuerdo con su importancia relativa. Pero ciertas tareas son incuestionablemente más importantes en un tiempo que en otro, o más importantes en un grupo que en otros. Por ejemplo, los generales son más importantes en tiempo de guerra que en tiempo de paz. Los cambios en la importancia, o la diferente importancia en los diferentes grupos, tienen claras consecuencias de

¹ KINGSLEY DAVIS y WILBERT E. MOORE, "Some Principles of Stratification", *American Sociological Review*, 10 (abril 1945), págs. 242-249.

² La teoría mantiene que las posiciones más importantes, si requieren talentos no usuales, reclutarán a gente que de otra manera no las ocuparían, ofreciendo altas recompensas al talento. Este resultado tendría lugar si asumimos un sistema de estratificación perfectamente basado en el logro. Algunos han afirmado que el argumento de Davis y Moore "supone" tal sistema perfectamente abierto, y por esto claramente inadecuado a los hechos. Puesto que se obtendrán resultados relevantes si el sistema recluta a más gente de talento para sus posiciones "importantes", y puesto que este postulado no es falso obviamente, nosotros asumiremos aquí el postulado más débil. Parece improbable que Davis y Moore siempre asumieran el postulado más fuerte, obviamente falso.

acuerdo con la teoría. Si la importancia de un rol crece, su recompensa debe hacerse relativamente mayor y su reclutamiento más abierto.

Las siguientes consecuencias empíricas de la teoría son «derivaciones» en un sentido restringido. Identificamos los supuestos cambios en la importancia de los roles, o identificamos a los grupos en los que ciertos roles son más importantes. Entonces proponemos medidas del grado de desigualdad de las recompensas y de la facilidad de reclutamiento que son consecuencia de tales cambios. Si los cambios de importancia están correctamente identificados y si las medidas de desigualdad de recompensa son exactas, entonces las consecuencias son derivaciones lógicas de la teoría. Si resulta que los generales no son más reclutados de acuerdo con el talento en tiempo de guerra, entonces esto puede ser porque la teoría no es verdadera. Pero también puede ser que los generales de hecho no sean más importantes en tiempo de guerra o que nuestras medidas de reclutamiento no funcionen.

CONSECUENCIA 1

En tiempo de guerra las capacidades de los generales se hacen más importantes que en tiempo de paz. De acuerdo con la teoría, esto debía dar por resultado los siguientes tipos de reestructuración (restructuring) del sistema de estratificación durante el tiempo de guerra (y al revés con la llegada de la paz):

a) Las recompensas de los militares, especialmente de la *élite* cuyos talentos son escasos, deberían elevarse con relación a las recompensas de otras *élites*, especialmente de aquellas que no tienen nada que hacer con la victoria (por ejemplo, la *élite* del servicio social y médico encargado del cuidado de los incurables, los viejos, etc.)³.

b) Dentro de los militares, el grado de desigualdad de recompensas debería hacerse mayor, favoreciendo a los generales porque sus talentos son particularmente escasos.

c) Aunque se normalice el aumento en números absolutos de los militares de alto rango (lo cual implica por sí mismo que los hombres anteriormente más oscuros ascenderán rápida-

³ Este caso interesante está tratado en WILLARD WALLER, "War and Social Institutions", 478-532, esp. 509-511, en W. WALLER (ed.), *War in the Twentieth Century*, New York, Dryden, 1940.

mente), debe existir una presión para abrir la *élite* militar al talento, y, por consiguiente, debe existir una proporción más alta de las carreras del tipo de Ulises S. Grant y menos de las de escalafón.

d) Las medallas, una recompensa basada en las actividades más que en la jerarquía de autoridades, deben producirse de la misma manera. Se deben distribuir más desigualmente en tiempo de guerra dentro de cualquier grado dado; las medallas nuevas, particularmente las de mucho honor, se deben crear más en tiempo de guerra que en tiempo de paz, etc.

CONSECUENCIA 2

La realeza en las monarquías democráticas de Europa occidental ha declinado lógicamente en importancia política, puesto que los poderes del parlamento han aumentado (esto no se aplica, por ejemplo, al Japón, donde al parecer el Imperio era ya un oficio ritual aun en tiempos medievales). Los reyes modernos en los países ricos ahora quizá tengan otras funciones que la del liderazgo político. Ciertamente las exigencias del rol han cambiado—por ejemplo, la vida sexual de un rey moderno está mucho más restringida que antiguamente—. Sus recompensas han cambiado también, acentuando más la diferencia ceremonial y las expresiones sentimentales y menos la riqueza y el poder. No está claro si el elemento ceremonial ha crecido realmente o si las recompensas de la riqueza y el poder han declinado. Las investiduras para la Presidencia de los Estados Unidos y Méjico parece que tienen casi tanta pompa como las coronaciones en Escandinavia y en los Países Bajos. Los cambios en la naturaleza de las exigencias del rol y de las recompensas indican un cambio de funciones. Por lo menos estos cambios indican que algunas funciones ceremoniales de la realeza han declinado mucho menos en importancia que las funciones políticas. Pero tener una función no-política en una estructura política tiene probablemente que ser menos importante a los ojos de la gente. Por consiguiente, los estudios históricos de la realeza en Inglaterra, Escandinavia y los Países Bajos deben demostrar:

a) El declive de las recompensas con relación a otras *élites*.

b) Progresivamente, un reclutamiento más adscriptivo para el reinado. Esto estaría indicado por 1) menos debates sobre las reglas de sucesión, menos cambios de estas reglas en orden a justificar la entronización de reyes apropiados y

menos sucesiones disputadas por los pretendientes; 2) menos «revoluciones de palacio» u otros medios para deponer reyes incompetentes o inapropiados; 3) menos mitología acerca de los reyes buenos y malos en lo que se refiere a la realización del rol, y más mitología de tierno interés humano enfocada sobre lo que es apto para ocupar una posición adscrita.

CONSECUENCIA 3

En algunas industrias el talento individual es claramente un factor *complementario* de la producción en el sentido de que hace a otros factores mucho más productivos; en otros, es casi solo *aditivo*. Tomando un caso extremo de complementariedad, cuando Alec Guinness está «mezclado» con un conjunto estúpido, actores de segunda clase, costos de producción ordinarios, mas quizá mil dólares para maquillaje extra, el resultado es una película de mucho éxito comercial; quizá Guinness aumenta el valor de la película dos veces más por ser tres veces tan bueno como el actor alternativo. Pero si un pintor de brocha gorda (tres veces mejor que el alternativo) está «mezclado» con un conjunto de 100 hombres medianos, entonces el valor de la producción total sube sólo a un 103 por 100. Relativamente hablando, entonces la realización del rol individual es mucho más «importante» en la primera clase de empresa. Enumeramos unos pocos tipos de empresas en las que el talento es un factor más bien complementario que aditivo comparado con otros que son más bien aditivos, y hagamos las apropiadas predicciones para el grupo entero de comparaciones:

1. *El talento factor complementario*

Investigación

Universidades

Diversión

Dirección

Equipos en atletismo y otras estructuras en que «el ganador se lleva todo»

Conciertos de violín

2. *El talento casi aditivo*

Enseñanza

Colegios mayores

Escuelas de enseñanza media

Industria

Trabajo manual

Grupos implicados en competición ordinaria en que las recompensas están divididas entre los que las merecen
Sinfonías

Para cada una de estas comparaciones podemos derivar las siguientes predicciones:

a) La distribución de recompensas (por ejemplo, distribuciones de renta) deben estar más sesgadas para las organizaciones e industrias en 1, mientras que los salarios tope u honores deben estar más cercanos al medio en 2. En las organizaciones con grados debería de haber más grados o mayor desigualdad de recompensas dentro de los grados en 1.

b) Puesto que la principal alternativa para una estratificación de simple logro en la sociedad moderna no es la adscripción por el origen social, sino más bien la adscripción por edad y tiempo de servicio, la antigüedad debe determinar recompensas menores en los sistemas de la izquierda que en los de la derecha. Hay desde luego muchas maneras de medirlo. Por ejemplo, los hombres en la cima de la distribución de renta en grupos de 1 deben haber alcanzado la cima a una edad anterior que la de los del 2. Debe haber también una proporción más alta de gente cuya renta relativa haya declinado, a medida que pasa el tiempo en las industrias y grupos en que el talento es complementario.

Otras consecuencias empíricas fácilmente accesibles están sugeridas por la importancia de la meta de la industrialización en muchos países desde la segunda guerra mundial, la elevación de la importancia de los funcionarios internacionales durante este siglo y la creciente importancia de los fines de tratamiento en los hospitales mentales. Puesto que estas consecuencias se pueden derivar fácilmente, podemos omitir aquí su explicación.

Se puede hacer otro conjunto de derivaciones si añadimos el postulado de que un mal ajuste entre los requerimientos funcionales y el sistema de estratificación hace que la gente dentro del grupo (y particularmente aquellos fuertemente identificados con el grupo) perciban el sistema como no justo. Por ejemplo, este postulado junto con los otros implicaría que donde el talento es un factor complementario las organizaciones con sistemas de estratificación de escalafón deberían crear más sentido de injusticia que aquéllas en que los jóvenes se disparan a

la cima. Además, la alineación debería ser máxima entre aquellos *más* entregados a los fines del grupo en grupos dominados por la antigüedad y el talento complementario, mientras que debe ser máxima entre aquellos *menos* entregados al grupo donde hay un sistema de logro.

Todas estas consecuencias deben invertirse o por lo menos debilitarse para los grupos donde el talento es un factor aditivo.

Puede ser útil presentar brevemente un diseño de investigación que probara estas consecuencias de la teoría. Supongamos que sacamos un ejemplo de Colegios y Universidades y los clasificamos según la importancia de la investigación dentro de ellos. Quizá un buen índice sería el número de horas de clase dividido por el número de graduados en la nómina de la Facultad, que sería más bajo cuanto mayor fuera la importancia de la investigación con relación a la enseñanza.

Dentro de cada una de las instituciones calculamos el coeficiente de correlación entre la edad y la renta de los miembros de Facultad. (Puesto que la relación entre edad y renta resulta en este caso curvilínea, será conveniente alguna transformación de las variables.) Cuanto más alto sea el coeficiente de correlación tanto más dominado por la antigüedad está el sistema de estratificación de la institución⁴. La primera hipótesis que podemos probar inmediatamente es que el coeficiente de correlación debe ser generalmente más pequeño en las instituciones dominadas por la investigación. Esta es una consecuencia directa de la teoría funcional, como se estableció originariamente.

Entonces podemos dividir las instituciones en cuatro grupos, de acuerdo con si son instituciones de investigación o de enseñanza y si están dominadas por la antigüedad o no. Podíamos hacer a la Facultad, dentro de una muestra de tales instituciones, una serie de preguntas que comprenderían a aquellos muy dedicados a su trabajo y a permanecer en el sistema y aquellos

⁴ Un sistema de eliminación en el que la gente joven es echada o ascendida según su eficacia también producirá una alta correlación entre la edad y la renta dentro de una institución, y aún puede producir (si las instituciones con tales sistemas de eliminación tienen escalas de salario marcadamente más altas) en los sistemas educacionales más altos como entidad una correlación más baja. Dudo si los ajustes apropiados a esto afectarían sustancialmente el análisis excepto para muy pocas instituciones, pero esto es, desde luego, una cuestión empírica. Los ajustes se podían hacer teóricamente, incluyendo a la gente que ha sido echada, con sus ingresos actuales, en las instituciones que los echaron.

no tan dedicados. Al mismo tiempo podíamos preguntarles si están de acuerdo o en desacuerdo con una declaración tal como «la mayoría de las promociones de grado en esta escuela van a la gente que más las merece». De acuerdo con la teoría funcional, con el postulado añadido sobre el sentido de justicia, podíamos predecir resultados aproximadamente de acuerdo con la pauta de la Tabla 1.

TABLA I

Proporción hipotética de los que piensan que "la mayoría de las promociones de grado van a la gente que más las merece"

	INSTITUCIONES CON			
	FUNCIONES DE INVESTIGACION SUSTANCIAL Y		FUNCIONES PRINCIPALMENTE DE ENSEÑANZA	
	Sistemas de logro	Sistemas de anti- güedad	Sistemas de logro	Sistemas de anti- güedad
	Proporción de los que piensan que el sistema es justo			
Facultad con: fuer- tes compromisos.	Alta	Baja	Baja	Alta
Compromisos débi- les	Baja	Alta	Alta	Baja

Pero la adición de postulados va más allá de la teoría original entrando en el campo de los mecanismos por los que los requisitos funcionales llegan a cumplirse, lo cual es un aspecto generalmente no desarrollado de la teoría funcional.

No intento investigar aquí la verdad de cualquiera de estas consecuencias empíricas de la teoría. El único propósito de esta nota es señalar que las teorías funcionales son como otras teorías científicas: tienen consecuencias empíricas que son verdaderas o falsas. Decidir si son verdaderas o falsas no es una cuestión teórica o ideológica, sino empírica.

Reimpreso de «The American Sociological Review», V, 28 (octubre 1963), págs. 805-808, con permiso del autor y del editor.

Esta nota fue estimulada por una presentación de seminario de Renate Mayntz, que enfocó la atención sobre el problema de la investigación empírica de las teorías funcionales.

LA ESTRATIFICACION SOCIAL Y LA COMUNIDAD POLITICA

REINHARD BENDIX

En las zonas en desarrollo del mundo surgen nuevas relaciones de clase cuando un país tras otro adopta instituciones democráticas e inicia el crecimiento industrial. En «las áreas en desarrollo» de Europa tuvo lugar un proceso comparable desde la Revolución francesa y una gran parte del siglo XIX. Este ensayo trata de lograr nuestra comprensión del problema moderno por medio de un examen de la experiencia europea con especial referencia a la relación de la estratificación social y la comunidad política en el Estado-nación¹.

Este examen tiene un propósito teórico. Los cambios políticos y sociales de las sociedades europeas formaron el contexto en que se formularon los conceptos de la sociología moderna. Cuando hoy volvemos a las áreas en desarrollo del mundo no occidental empleamos conceptos que tienen una derivación occidental. Haciéndolo así se puede proceder de dos maneras: formulando un nuevo conjunto de categorías, que se aplican a todas las sociedades, o reconsiderando las categorías familiares para nosotros en vista de la transformación y diversidad de la experiencia occidental misma. Este estudio adopta la segunda alternativa en la creencia de que la experiencia obtenida en el pasado no se debe rechazar ligeramente y que un

¹ Los dos términos empleados en el título de este artículo se eligieron con preferencia a los términos más convencionales "sociedad" y "Estado", aunque también se emplean estos términos en el texto. La razón es que "estratificación social" acentúa (como no lo hace el término "sociedad") la división de los individuos en grados sociales que constituyen la base de la formación de grupos, que es lo que aquí interesa. El término se usa aquí en este sentido muy general, a sabiendas de que los individuos que difieren entre sí se unen en grupos por una fuerza que supera las diferencias existentes entre ellos, como T. H. Marshall afirma en su definición de "clase". La "comunidad política" a su vez acentúa el consenso entre gobernantes y gobernados dentro de la estructura de un programa, mientras que el término "Estado" pone el acento sobre el aspecto administrativo del gobierno, en cierto modo a la usanza inglesa. Se deben considerar ambos aspectos juntos, pero yo no quería poner el acento sobre el último en el título.

resumen de la experiencia occidental se puede añadir a nuestra comprensión de las áreas en desarrollo del mundo no-occidental.

El problema que tenemos ante nosotros es la transformación en la Europa occidental de las sociedades estamentales de la Edad Media a los regímenes absolutistas del siglo XVIII y de aquí a las sociedades de clase de la democracia plebiscitaria en los Estados nación del siglo XX. En el curso de esta transformación surgieron nuevas relaciones de clase, las funciones y los poderes de los gobiernos nacionales centralizados crecieron y todos los ciudadanos adultos adquirieron igualdad formal legal, y algún tiempo más tarde, igualdad política. Los intentos de comprender esta transformación dieron lugar a teorías sociales que eran necesariamente una parte de la sociedad que trataban de comprender. Aunque su valor científico es independiente de este hecho, ayuda a nuestra comprensión el conocer cómo llegan a pensar los hombres cuando piensan en la sociedad en que viven. Tal autoseguridad puede protegerlos contra la adopción no inteligente de modas intelectuales cambiantes; esto nos puede poner en guardia contra las limitaciones inherentes a cualquier marco teórico. Puesto que el ensayo presente trata de la estratificación social en relación con la comunidad política, una afirmación crítica de algunos de los supuestos implícitos en estudios de esta relación constituye una parte de nuestro estudio.

Una mirada a la historia del pensamiento social desde el Renacimiento sugiere que esta relación ha sido observada bajo tres perspectivas: que la sociedad es un objeto de gobierno, que la política y el gobierno son un producto de la sociedad, y tercero, que la sociedad y el gobierno son esferas parcialmente interdependientes y parcialmente autónomas de la vida social².

² Para facilitar la identificación se deberían rotular estos tres enfoques, pero es difícil hacerlo, puesto que cada rótulo tiene connotaciones que desorientan. "La sociedad como objeto de manipulación política" se puede considerar un enfoque maquiavélico, pero esta perspectiva también es característica del Estado de bienestar social, que no es "maquiavélico" en el sentido convencional de aquel término. Al gobierno considerado como un "producto de la sociedad" se le podía llamar la perspectiva sociológica, pero esto es también característico del marxismo, que no se debe identificar con la sociología, e incluso hay sociólogos como Max Weber y Robert MacIver que no se adhieren a este punto de vista. La teoría de un dualismo parcial entre la sociedad y el gobierno es un rasgo característico del liberalismo europeo, pero llamarlo la "orientación liberal" lleva consigo acentos de una teoría política especial que no necesita estar asociada

Inevitablemente, esta división de las teorías sociales desde el Renacimiento es arbitraria. Cada una de estas tres orientaciones se puede trazar desde mucho antes; y hay muchas conexiones entre ellos que enturbian las distinciones entre las mismas. Pero también es verdad que estas perspectivas se han repetido en la historia de la teoría social y que nos dan útiles puntos de referencia para la reconsideración de la «sociedad y el estado» que es el propósito particular de este ensayo.

I. PERSPECTIVAS TEORÉTICAS

La idea de que la sociedad es un objeto de la manipulación del gobierno vuelve en la tradición occidental a las huellas medievales que contienen «consejo a los príncipes». Desde una educación de carácter destinada a los hijos de los gobernantes, esta idea se convierte en un instrumento de la razón de Estado de Maquiavelo. En el siglo XVIII, Montesquieu redactó esta tradición en su historia de la ley, en la que combinaba los viejos preceptos de la fuerza del gobierno por un gobernante personal con un análisis de las condiciones sociales y físicas que facilitarían o dificultarían el ejercicio de la autoridad bajo diferentes sistemas de gobierno³. La visión de la sociedad como objeto de la acción del gobierno estaba estrechamente referida a la aparición del absolutismo en Europa, como ha demostrado Friederich Meinecke en su estudio de las ideas referentes a «las razones de estado» y los derechos y deberes de los gobernantes⁴. En esta perspectiva intelectual se haya implícito un alto grado de pasividad por parte de la sociedad. Se excluyó a la masa de toda participación política y llegó a

a este enfoque. En vista de tales dificultades he decidido evitar los rótulos y repetir las tres frases mencionadas en el texto.

³ El desarrollo aquí sugerido está trazado en FRIEDRICH MEINECKE, *Die Entstehung des Historismus* (München, R. Oldenbourg, 1946), capítulo III. La orientación parcialmente científica de Maquiavelo y Montesquieu se discute en LEONARD OLSCHKI, *Machiavelli the Scientist* (Berkeley, The Gillick Press, 1945), y EMILE DURKHEIM, *Montesquieu and Rousseau* (Ann Arbor, University of Michigan Press, 1960).

⁴ Ver FRIEDRICH MEINECKE, *Die Idee der Staatsräson* (München, R. Oldenbourg, 1952), *passim*. La obra está traducida al inglés con el título *Machiavellism*. La relación entre este interés con las "razones de Estado" y el desarrollo del conocimiento real sobre la sociedad está discutido en ELI HECKSCHER, *Mercantilism* (New York, Macmillan Co., 1955), II, págs. 13-30, 269 ff., y ALBION SMALL, *Origins of Sociology* (Chicago, University of Chicago Press, 1925). Ver también C. J. FRIEDRICH, *Constitutional Reasons of State* (Providence, Brown University Press, 1957).

ser objeto de atención gubernamental primariamente como fuente de impuestos y reclutamiento militar. De acuerdo con esto, esta perspectiva intelectual perdió su atractivo dondequiera que el absolutismo declinaba, y la participación política por parte del pueblo en general creció, aunque en forma incoada, ha vuelto a estar de moda con el crecimiento del estado de bienestar.

Como se fijó la atención en las condiciones que facilitan o dificultan el propósito del gobernante, «el maquiavelismo» se mezcló gradualmente con la segunda perspectiva, la idea de que la política y el gobierno son productos de la sociedad. En la Europa post-renacentista esta idea continuó en los ataques de los filósofos de la Ilustración a los privilegios establecidos de la Iglesia y de la aristocracia. Estos privilegios se veían como usurpaciones injustas que surgieron de los intereses creados de las instituciones establecidas, mientras que la política aparecía como un producto secundario de las prerrogativas establecidas. Si esta orientación tendiera a «sociologizar» la política, su aplicación al pasado politizaría la historia. Con una clara honradez, escritores como Voltaire repasaron y juzgaron los hechos pasados en términos del concepto del siglo XVIII de la naturaleza humana y su moralidad inherente. Distribuyendo elogios o acusaciones entre los contrincantes del pasado hicieron que la historia apareciera como un cuento de conflictos en continuo cambio entre los intereses creados, sugiriendo que todos los gobiernos son meramente productos secundarios del partidismo contemporáneo.

Durante el siglo XVIII se hicieron tales juicios apoyándose en la creencia de que el «hombre» estaba dotado por Dios de ciertos atributos morales universales. Durante el siglo XIX esta creencia y la teoría de la ley natural fue progresivamente reemplazada por los intentos de desarrollar un estudio científico de la naturaleza humana y la comunidad política. Una figura clave en esta transición fue Henri de Saint-Simon, que proponía convertir a la moral y a la política en una «ciencia positiva» basando a ambas en el estudio de la filosofía que afectaba a las verdaderas propiedades universales del hombre. De esta manera la especulación se reemplazaría por el conocimiento exacto, con el resultado de que los problemas políticos se resolverían tan simplemente como las cuestiones de higiene⁵. El rasgo

⁵ Citado en FRANK E. MANUEL, *The New World of Henri de Saint-Simon* (Cambridge, Harvard University Press, 1956), pág. 135. El profesor Manuel muestra cómo se repite este término en formulaciones siempre nuevas a través de las obras de Saint-Simon.

característico de este enfoque fue la tendencia a reducir la diversidad manifiesta de la vida política y social a algún elemento básico fundamental que se pudiera comprender presuntamente con precisión científica. Durante el siglo XIX se avanzaron nuevas elaboraciones de este enfoque reduccionista, desde los propósitos de una «sociología» basada en los hechos biológicos a través de varias explicaciones en términos de clima, raza y la lucha por la supervivencia, a la teoría de Marx de la historia como últimamente determinada por el imperativo de que los hombres «deben estar capacitados para vivir si tienen que 'hacer historia'». Muchas de estas teorías de la sociedad aceptaron el optimismo científico del siglo XIX y supieron que un conocimiento de las fuerzas «básicas» de la sociedad o de la naturaleza procuraban la clave del poder humano, y que de una manera u otra tal conocimiento podría ser trasladado a la acción.

La tercera perspectiva intelectual, que la sociedad y el gobierno son esferas parcialmente interdependientes y parcialmente autónomas de la vida social, merece una consideración más extensa, puesto que refleja (y procura visión interna) la transformación estructural de las sociedades occidentales que es la meta de este ensayo. Podemos empezar con la Ilustración, especialmente con aquellos filósofos que acentuaron la separación entre la *sociedad* burguesa y el *Estado*. Esta separación existió en tanto que los intereses privados de cada hombre estaban en discordia con sus deberes como ciudadanos. Fue precisamente para resolver este problema por lo que Rousseau hizo sus muchos intentos de reconciliar al hombre en el «estado de naturaleza» cuyas virtudes y sentimientos no estaban aún estropeados por la civilización, y al hombre como ciudadano que debe subordinarse a la comunidad pero sin violentar a su dignidad como hombre⁶. Este contraste especulativo entre la moralidad potencial del hombre y su conducta real, y este esfuerzo por basar a la comunidad política en el primero más que en el segundo, se sustituyeron en el siglo XIX por las declaraciones que explicaban la capacidad ética del

⁶ Karl Löwith ha demostrado que este contraste vuelve a las antiguas ideas griegas y cristianas, y ha trazado el desarrollo de este tema durante el siglo XIX. Ver su libro *Von Hegel zu Nietzsche* (Zürich, Europa Verlag, 1941), págs. 255-265 y ss. Ver también la curiosa exposición de la postura de Rousseau en R. R. PALMER, *The Age of the Democratic Revolution* (Princeton, Princeton University Press, 1959), págs. 119-127.

hombre y su comportamiento real en términos de la naturaleza humana en sociedad.

Un ejemplo sobresaliente de tal explicación se encuentra en el trabajo de Emile Durkheim, que ilumina a la vez la perspectiva teórica del liberalismo y la transformación de la sociedad occidental que veremos luego. Como sociólogo, Durkheim deseaba estudiar la moralidad empíricamente, como un fenómeno que surge «naturalmente» de las afiliaciones de grupo del individuo. Pero como político liberal, Durkheim también sabía que tal afiliación de grupo borraría la personalidad del individuo, a menos que el estado interviniera para garantizar su libertad. De esta manera se verá que Durkheim alteró la tradición de la Ilustración; para él la sociedad era el «estado de naturaleza» para cada individuo, pero como tal estaba también diferenciada del orden legal y del gobierno representativo del «estado civil».

Desde el principio de su trabajo Durkheim estaba interesado en un análisis científico de los problemas morales promovidos por la Ilustración. Elogió a Rousseau por desarrollar una construcción del *estado civil* o sociedad que estaba sobrepuesta al «estado de naturaleza» *sin violentarlo*. Pero también criticó la concepción de Rousseau de la persona individual aislada, que hacía difícil ver cómo era posible cualquier sociedad⁷. Durkheim aplicó una crítica similar a la doctrina utilitaria, que él consideraba como inferior a la tradición de la Ilustración en que hacía al nexo social enteramente dependiente de las relaciones de intercambio en el mercado, mientras que abandonaba la preocupación anterior de las precondiciones morales del estado civil⁸. La suposición que apoyaba estos puntos de vista, que un conflicto básico existía entre el «hombre en naturaleza» y el «hombre en sociedad», le parecía a Durkheim realmente incorrecta.

Por un estudio de las coacciones sociales exteriores, que impulsan al individuo a actuar igualmente prescindiendo de la motivación personal, procedió a demostrar que la sociedad era posible porque el hombre es social por naturaleza. En una serie de estudios del suicidio, la familia, el crimen, la religión y la división del trabajo, demostró que las normas morales que gobiernan el comportamiento individual se originan en cada

⁷ EMILE DURKHEIM, *Montesquieu and Rousseau*, págs. 65, 137 y *passim*.

⁸ Ver EMILE DURKHEIM, *The Division of Labor in Society* (Glencoe, The Free Press, 1947), págs. 200-206 y *passim*.

afiliación de grupo de la persona, y de aquí que Rousseau estaba equivocado al postular un conflicto entre el hombre en «estado de naturaleza» y el hombre en sociedad. En otras palabras, Durkheim «resolvió» el problema haciendo al individuo completamente subordinado a la sociedad.

“Toda sociedad es despótica, por lo menos si no sobreviene nada de fuera para frenar su despotismo. Todavía yo no diría que hay algo artificial en este despotismo; es natural porque es necesario y también porque en ciertas condiciones las sociedades no pueden sostenerse sin él. Tampoco quiero decir que hay algo intolerable acerca de esto; por el contrario, el individuo no lo siente más que nosotros sentimos la atmósfera que pesa sobre nuestros hombros. Desde el momento en que el individuo ha sido educado de esta manera por la colectividad, naturalmente deseará lo que ella desee, y aceptará sin dificultad el estado de sujeción a que se encuentra reducido”⁹.

Así, si la sociedad está comprometida, esto no se debe a un conflicto patético entre la sociedad y el individuo, sino a un estado de *anomie* en el que las afiliaciones de grupo ya no procuran al individuo las normas que regulan su conducta de un modo estable. Donde tales normas de grupo se debilitan como en la sociedad moderna, el orden social se puede reconstruir solamente sobre la base de normas de grupo fortalecidas. De acuerdo con esto, Durkheim concluyó sus estudios con la proposición de un corporatismo nuevo, basado en modernos grupos ocupacionales, así que «el individuo no debe estar solo frente al Estado y vivir en una especie de alternativa entre la anarquía y la servidumbre»¹⁰.

⁹ EMILE DURKHEIM, *Professional Ethics and Civic Morals* (Glencoe, The Free Press, 1958), pág. 61. Publicados por primera vez en 1950 en una edición turca del manuscrito francés, Durkheim pronunció estas conferencias en 1898, 1899, 1900 en Burdeos y en 1904 y 1912 en la Sorbona. Como se verá después, estas conferencias contienen la teoría política de Durkheim, y su repetida declamación, junto con el bien conocido prefacio a la segunda edición de *The Division of Labor* (publicado en 1952), indican que para Durkheim este aspecto de su obra era de gran importancia. Es un síntoma de la tendencia “sociologizante” de nuestro propio tiempo que este aspecto político haya sido dejado al lado o ignorado por la mayoría de los estudiosos influidos por las teorías sociológicas de Durkheim.

¹⁰ Tomo esta frase de la introducción de MARCEL MAUSS a EMILE DURKHEIM, *Socialism and Saint-Simon* (Yellow Springs, The Antioch Press, 1958), pág. 2. La elaboración de Durkheim de sus puntos de vista sobre la sociedad corporativa se puede encontrar en el segundo prefacio a su *The Division of Labor*, págs. 1-31. Rf. especialmente la siguiente declaración sumaria de su posición: “Una sociedad compuesta de un número infinito de individuos no organizados, que un

Conforme estos estudios progresaban, Durkheim continuó defendiendo la «existencia moral del individuo». Como liberal de toda la vida, no estaba dispuesto a posponer este componente humanístico al futuro indefinido, como hizo Marx. Y como sociólogo demostro la naturaleza fundamentalmente social del hombre y la tendencia aparentemente inevitable de crecimiento de las «variaciones individuales» cuando la división del trabajo aumentaba y la «conciencia común del grupo» se hacía más general y permisiva¹¹. Pero si el individualismo es sociológicamente inevitable, ¿por qué preocuparse de salvaguardarlo políticamente? Esta combinación de un determinismo sociológico con el liberalismo político surgió porque, como Tocqueville, Durkheim se interesó por la *transformación secular de la coacción de grupo*. Las ataduras asociacionales de la provincia, la parroquia y la municipalidad perdieron una tras otra su significación para el individuo. «En la estructura de las sociedades europeas» observó que se había creado «un gran vacío» entre el Estado y el individuo¹². La propuesta de Durkheim de tender un puente sobre este vacío por medio de un nuevo corporativismo no daba una solución política al problema, como él mismo reconoció. De esta manera el individuo estaría a salvo de la *anomie* y de la soledad *vis-a-vis* el Estado, pero también estaría oprimido por el grupo secundario al que perteneciera.

La contestación de Durkheim a esta cuestión merece una mención extensa, puesto que no es generalmente familiar.

Para prevenir este acontecimiento y dar un cierto margen al desarrollo individual, no es suficiente para una sociedad serlo en gran escala; el individuo debe poder moverse con algún grado de libertad sobre un amplio campo de acción. No debe estar frenado y monopolizado por los grupos secundarios,

Estado está forzado a oprimir y contener, constituye una verdadera monstruosidad sociológica [...]. Donde el Estado es el único ambiente donde los hombres pueden vivir vida de comunidad, inevitablemente pierden contacto, llegan a separarse y la sociedad se desintegra. Una nación sólo se puede mantener si entre el Estado y el individuo hay intercalada una serie entera de grupos secundarios casi suficientes para que el individuo los atraiga a su esfera de acción [...]", *ibid.*, página 28. En la cita anterior he expuesto sólo de la manera más breve los temas familiares de la obra de Durkheim. La mejor exposición analítica de estos temas se encuentra en TALCOTT PARSON, *The structure of Social Action* (Glencoe, The Free Press, 1949), capítulos VIII-XI, aunque esta tesis se escribió antes que las conferencias publicadas de Durkheim sobre el Estado estuvieran disponibles.

¹¹ EMILE DURKHEIM, *The Division of Labor*, págs. 283 ff.

¹² *Ibid.*, págs. 27-28, 218-219.

y estos grupos no deben tener la posibilidad de conseguir un dominio sobre sus miembros y moldearlos a voluntad. Por esto deben existir sobre estas autoridades locales, domésticas—en una palabra, secundarias—, alguna autoridad superior que haga la ley para todos; se debe recordar a cada uno de ellos que no es sino una parte y no el todo, y que no debe guardar para sí mismo lo que pertenece a la totalidad. El único medio de separar este particularismo colectivo y todo lo que significa para el individuo es tener una agencia especial con el deber de representar a la colectividad general, sus derechos y sus intereses, *vis a vis* estas colectividades individuales [...].

Veamos por qué y cómo la principal función del Estado es liberar a las personalidades individuales. Esto es solamente porque, manteniendo controladas a sus sociedades constituyentes, les impide ejercer las influencias represivas sobre el individuo que ellas de otro modo ejercerían. Así no hay nada inherentemente tiránico acerca de la intervención del Estado en los diferentes campos de la vida colectiva; por el contrario, tiene el objeto y el efecto de aliviar las tiranías que existen. Se argumentará si no podría el Estado, a su vez, volverse despótico. Indudablemente, si no hubiera nada que contuviera aquella tendencia [...]. De este comentario se infiere simplemente, sin embargo, que si aquella fuerza colectiva, el Estado, tiene que ser el libertador del individuo, tiene en sí mismo la necesidad de algún contrapeso, y debe estar frenado por otras fuerzas colectivas, esto es, por aquellos grupos secundarios [...]. *Y de este conflicto de fuerzas sociales nacen las libertades individuales*¹³.

Por estas razones Durkheim definió la sociedad política como «la formada por la reunión de un número mas bien grande de grupos sociales secundarios sujetos a la misma autoridad, la cual no está sujeta a cualquier otra autoridad superior debidamente constituida»¹⁴.

La teorías sociológicas de Durkheim no nos preparan para esta solución política de su problema¹⁵. La emancipación del «despotismo del grupo» aparece en la totalidad de su trabajo como un resultado de la división creciente del trabajo y de la referida atenuación de costumbres y ley. Aunque como liberal político Durkheim valoraba este «margen del desarrollo individual», como filósofo temía sus consecuencias para la moralidad social donde éstas consistían en el aislamiento del individuo y la pérdida de las normas reguladoras de la conducta

¹³ EMILE DURKHEIM, *Professional Ethics and Civic Morals*, páginas 61-63.

¹⁴ *Ibid.*, pág. 45. Esta formulación se debe a Montesquieu y Tocqueville.

¹⁵ Rf. la referencia a esta paradoja en E. BENOIT-SMULLYAN, *The Sociologism of Emile Durkheim and His School*, en H. E. BARNES, ed., *An Introduction to the History of Sociology* (Chicago, University of Chicago Press, 1948), págs. 518-520.

(*anomie*). De acuerdo con esto, él perseguía salvaguardar al individuo de los peligros de la *anomie*, reintegrándolos en los «grupos secundarios» de la sociedad (corporaciones basadas en la división ocupacional del trabajo). Aún, en el mismo tiempo, pedía la ayuda del Estado para preservar libertades individuales contra el «despotismo» con el que estos grupos intentarían controlar al individuo. Implícito en este punto de vista hay, por esto, un «dualismo» por medio del cual los atributos filosóficos y morales están explicados en términos de su calidad de miembro de la sociedad, mientras que la sociedad como un todo está caracterizada por un proceso general (la creciente división del trabajo), lo que explica, entre otras cosas, la capacidad del hombre para alterar estos atributos a través de la intervención del Estado en interés de justicia ¹⁶.

Esta incongruencia entre las teorías políticas y sociales de Durkheim es sintomática de la tradición liberal del siglo XIX. Incluso la formulación clásica de esta tradición contenía, como ha demostrado Elie Halévy, dos principios contradictorios. «La propensión del hombre a permutar, cambiar e intercambiar una cosa» que surge de la división del trabajo en una economía de mercado, tendía a revelar una «identidad natural de intereses» que fomentaban sin ser ayudados el interés general de la sociedad. Incluso la cantidad de bienes es insuficiente para permitir a todos los hombres vivir en la abundancia, y esta insuficiencia está agravada por el fracaso de los hombres en limitar voluntariamente su aumento numérico. De aquí se deduce, por una excepción del primer principio, que el Estado debe proteger la propiedad de los ricos contra los pobres así como educar a los últimos de manera que frenen su instinto de procreación. De esta manera el Estado actúa para garantizar la «identificación artificial de intereses» ¹⁷.

Así, la tradición liberal en su versión clásica o «durkheimiana» está caracterizada por un «dualismo» de acuerdo con el que la sociedad y el gobierno constituyen dos esferas interdependientes, pero autónomas, de pensamiento y acción. Desde un punto de vista teórico, esta tradición es insatisfactoria porque constantemente se mueve de un nivel empírico, como en el análisis de comportamiento de mercado o la afiliación de grupo del individuo, al nivel ético y político, como en la pretensión de que el Estado debe actuar para evitar las consecuencias indeseadas del comportamiento de mercado o la

¹⁶ Ver *Division of Labor*, págs. 386-388.

¹⁷ ELIE HALÉVY, *The Growth of Philosophical Radicalism* (London, Faber and Faber, 1928), págs. 90-91, 118-120, 289-491 y *passim*.

afiliación de grupo. Sin embargo, históricamente, esta perspectiva se puede explicar por el hecho indudable de que las sociedades de la Europa de los siglos XIX y XX fueron testigos de una yuxtaposición entre la sociedad como un agregado de grupos relacionados entre sí y el Estado-nación con su cultura identificable y estructura institucional.

2. PERSPECTIVAS ESTRUCTURALES

A) *Vida política medieval*

Volviendo de las perspectivas teóricas a los problemas de la estructura social, será útil empezar, aunque sea brevemente, con las precondiciones del gobierno representativo en Occidente ¹⁸. En las relaciones problemáticas entre los «estamentos» y el poder del gobierno real, digamos desde los siglos XI y XII, tenemos que tratar de las formaciones de grupo en sociedad y el ejercicio de la autoridad legítima, y por esto, de la relación entre la sociedad y el gobierno antes discutida en términos teóricos ¹⁹.

Característica de las comunidades políticas de este período temprano fue el supuesto fundamental de que el gobernante personal de un territorio es un jefe que ejerce su autoridad en el hombre de Dios y con el consentimiento del «pueblo» ²⁰.

¹⁸ La siguiente exposición cuenta con la obra de OTTO HINTZE, «Weltgeschichtliche Bedingungen der Repräsentativverfassung», *Historische Zeitschrift*, CXLIII (1930), págs. 1-47, y por el mismo autor, «Typologie der ständischen Verfassungen», *Historische Zeitschrift*, CXLI (1929), págs. 229-248. Las contribuciones de Hintze están corroboradas y ampliadas en «Regionalismus und Ständisches Wesen als ein Grundthema Europäischer Geschichte», de DIETRICH GERHARD, *Historische Zeitschrift*, LXXXIV (1952), págs. 307-337.

¹⁹ Este rasgo característico de la vida política medieval contrastará con la relación problemática entre la estratificación social y la comunidad política en las sociedades occidentales modernas.

²⁰ Las comillas se refieren a la ambigüedad inextirpable de este término en la sociedad medieval. El pueblo era objeto del gobierno y no tomaba parte en la vida política. Frecuentemente, los reyes y los estamentos batían sus rivalidades en términos de alguna referencia al pueblo que pedían representar. De hecho, «el consenso del pueblo» se refería a los notables seculares y clérigos, cuya voz se oía en los consejos del gobierno. Ver la discusión de este tema en OTTO GIERKE, *Political Theories of the Middle Ages* (Boston, Beacon Press, 1958), páginas 37-61. Podemos añadir que esta ambigüedad no se limita a la Edad Media, puesto que todos los gobiernos están en algún grado basados en el consentimiento popular, y puesto que incluso en la forma más democrática de gobierno el «pueblo» está excluido de la

Porque es un gobernante consagrado y representa a la comunidad entera, el «pueblo» está obligado a obedecer sus mandatos; pero él a su vez es responsable ante la comunidad. Esta idea de una obligación recíproca entre gobernante y gobernado era parte de una tradición aceptada; esta idea, que puede retroceder a las antiguas prácticas romanas y germanas, fue grandemente fortalecida por las creencias cristianas, pero sólo llegó a ser ley formal muy lentamente ²¹.

Estas características de la monarquía medieval estaban estrechamente relacionadas con las condiciones políticas de la administración real. Cada gobernante poseía un dominio, que gobernaba como el cabeza de una gran familia. Sobre la base de los recursos económicos derivados de este dominio, y en principio sobre la base de su pretensión consagrada a la autoridad legítima, cada gobernante entonces consideraba como su mayor tarea política la extensión de su autoridad sobre un territorio más allá de sus dominios. En sus esfuerzos para resolver esta tarea, los gobernantes seculares tenían necesariamente que depender de aquellos elementos de la población que en virtud de sus posesiones y autoridad local podían ayudar al gobernante, financiera y militarmente, en la extensión de su territorio y del ejercicio de su gobierno sobre sus habitantes. Desde un punto de vista de política pragmática, esto era un expediente precario, puesto que tal ayuda de los notables locales podía aumentar su propio poder así como el del gobernante.

Como resultado, los gobernantes seculares trataban de fomentar la corriente hacia una autonomía local por un conjunto de instrumentos que estaban destinados a aumentar el grado en que tales notables dependían material y personalmente del gobernante y su corte inmediata ²². Esta antinomia típica de la

vida política en mayor o menor grado. Estas diferencias de grado, así como las cualidades de consentimiento y participación, son todas importantes, desde luego, incluso aunque sea imposible hacer algo más que tipologías aproximadas.

²¹ Rf. MAX WEBER, *Law in Economy and Society* (Cambridge, Harvard University Press, 1954), cap. V y *passim*.

²² En su análisis de la dominación tradicional, Max Weber distinguió la administración patrimonial de la feudal, por ejemplo, el esfuerzo de los gobernantes por extender su autoridad y retener el control por el empleo de "oficiales de la corte" y por su relación de fidelidad con los nobles aristócratas de medios independientes. Estos dos recursos no se excluyen mutuamente, puesto que los oficiales de la corte eran normalmente de cuna noble y exigían autonomía en territorios de cualquier tamaño, mientras que los nobles "feudales", a pesar de su independencia, frecuentemente dependían del gobernante por servicios de varias clases. Las obligaciones con-

comunidad política pre-moderna en la Europa Occidental se hizo manifiesta con cada demanda de los gobernantes seculares de aumento de impuesto y servicio militar. Y en la medida en que tales demandas eran seguidas por medidas administrativas, los notables locales respondían típicamente uniéndose en estamentos que podían ofrecer más garantías o aumentos de sus privilegios existentes, compensando de paso los mayores servicios que se les pedían.

Una segunda característica de la vida política medieval era, por esto, que ciertas personas y grupos estaban exentos de obediencia a los mandatos dictados por o en nombre del gobernante. Esta «inmunidad» garantizaba que estas personas y grupos tenían derecho a ejercer los poderes legales de gobierno. Esta institución se remonta a la posición legal privilegiada de los dominios reales de la Roma imperial, privilegio que fue posteriormente transferido a las posesiones de la Iglesia, a los gobernantes seculares locales (es decir, la nobleza terrateniente bajo el feudalismo) y durante los siglos XI y XII a las municipalidades. Este sistema de privilegios positivos y negativos (que podemos llamar «inmunidades» y «jurisdicción autónoma») llegó a ser el fundamento legal del gobierno representativo en la Europa Occidental, porque concedía derechos públicos positivos a personas particulares y grupos dentro de la comunidad política. Esta institución de derechos públicos por parte de ciertos sujetos privilegiados, es más o menos única para la Europa occidental. Quizá el factor más importante que contribuyó a este desarrollo fue la influencia de la Iglesia, que, a través de su consagración del gobernante y de la autonomía de su organización, frenaba el poder de los gobernantes seculares y reforzaba la autonomía política de los estamentos seculares ²³.

En este ambiente, una vida política, en el sentido moderno,

tractuales, así como las ideologías elaboradas, estribaban en los varios métodos de gobierno bajo estos sistemas complementarios. Para una exposición del enfoque de Weber, rf. R. BENDIX, *Max Weber, An Intellectual Portrait* (Garden City, Doubleday and Co., 1960), páginas 334-79, que se basa en WEBER, *Wirtschaft und Gesellschaft* (Tübingen, J. C. B. Mohr, 1925), II, págs. 679-752. Estas secciones no están traducidas.

²³ Un análisis sistemático de este papel de la Iglesia se contiene en MAX WEBER, *op. cit.*, II, págs. 779-817. Un breve resumen de este capítulo está en REINHARD BENDIX, *Max Weber*, págs. 320-326. Para un tratamiento histórico detallado de la consagración del gobierno secular, véase ERNST KANTOROWICZ, *The King's Two Bodies* (Princeton, Princeton University Press, 1957).

no podía existir. Mas bien, la comunidad política constaba de un conjunto de jurisdicciones más o menos autónomas, mantenidas unidas, firme o precariamente, por un rey a quien todos los señores y cuerpos corporativos debían sumisión, y bajo cuyo gobierno, fuerte o nominal, luchaban o discutían con él, y unos con otros, sobre la distribución de las reservas fiscales y administrativas. Por consiguiente, la política a escala «nacional» se componía, para la mayor parte, de una especie de negociaciones «internacionales» entre jurisdicciones más o menos autónomas, dentro de los confines de un país que algunas veces poseía solamente una unidad política y cultural precaria. En tal comunidad, la articulación de intereses entre los individuos no se basaba en actos voluntarios, sino en derechos y obligaciones determinadas por nacimiento, tales, que cada hombre estaba—por lo menos en principio—obligado a respetar las reglas pertenecientes a su grupo a menos que perjudicase los privilegios de su prójimo. Las clases o grupos de *status*, en el sentido moderno, no podían existir, porque la acción conjunta ocurría como resultado de derechos comunes y obligaciones impuestas a cada grupo por ley, costumbre o edicto especial. Así, cada grupo o grado social comprendía los derechos y obligaciones de la persona individual. Bajo estas condiciones, un hombre podía modificar el gobierno personal y corporativo al que estaba sujeto, apelando a los derechos establecidos de su rango y a la benevolencia de su señor, aunque estos derechos podían ser alterados colectivamente en el curso de los conflictos y ajustes con la jurisdicciones en competencia. Como Max Weber ha dicho,

el individuo llevaba su *professio juris* a cualquier parte que fuera. La ley nunca fue una *lex terrae* como pronto llegó a ser la ley inglesa de la corte del rey después de la conquista normanda, sino más bien el privilegio de la persona como miembro de un grupo particular. Aún este principio de “ley personal” no se aplicaba en aquel tiempo más consistentemente que hoy se aplica su principio opuesto. Todas las asociaciones formadas voluntariamente siempre procuraban la aplicación del principio del derecho personal en beneficio de la ley creada por ello, pero la medida en que tenían éxito a este respecto variaba mucho de caso a caso. En cualquier manera, el resultado fue la existencia de numerosas “comunidades de derecho”, las jurisdicciones autónomas de las cuales se superponían, siendo la asociación política obligatoria, solamente tal jurisdicción autónoma, si es que existía [...] ²⁴.

²⁴ WEBER, *Law in Economy and Society*, pág. 143. En conexión con esto se debe recordar que los privilegios o libertades de la so-

En la Europa occidental, esta estructura política de los grupos de jurisdicción, unidos más o menos flojamente, estaba dominada gradualmente por los regímenes absolutistas señalados por una concentración relativa de poder en manos del rey y sus oficiales y por una transformación gradual de la relación del rey con los estamentos privilegiados ²⁵. La variedad y fluidez de las condiciones bajo estos regímenes absolutistas era tan grande como bajo la estructura política feudal. Por ejemplo, los poderes de alcance nacional del rey se desarrollaron mucho más temprano en Inglaterra que en el continente, en parte como un legado de la conquista normanda. Sin embargo, la condición insular, con su relativa facilidad de comunicación, junto con la tradición legal que precede a la conquista en Normandía y en Inglaterra, también contribuyeron a un temprano y efectivo crecimiento de poderes «compensados». Ninguno de los países continentales alcanzó un equilibrio similar, con el resultado de que sus estructuras políticas absolutistas revelaron o una mayor concentración del poder real, y, correspondientemente, una destrucción de los estamentos, como en Francia, o la ascensión de muchos principados con algún equilibrio interno entre el rey y los estamentos, pero a costa de la unidad política general, como en Alemania. Todavía en el siglo XVIII, la mayoría de las sociedades europeas estaban caracterizadas por regímenes absolutos, en los que la división de poderes entre el rey

ciudad medieval estaban asociados con deberes que al ciudadano moderno le parecerían muy onerosos. También estos privilegios colectivos o individuales frecuentemente eran el resultado de la coacción más bien que de un impulso espontáneo hacia la libertad, según está descrito en ALBERT B. WHITE, *Self-government at the King's Command* (Minneapolis, University of Minnesota Press, 1933). El título mismo ilumina la combinación del poder real y la autonomía local coactiva, que era típica de Inglaterra; pero no se encuentra en la misma medida en ninguna otra parte de Europa. Además, los privilegios de un estamento también tenían el significado más corriente de derechos (antes que deberes), y esto era verdad en cierta medida, incluso en las escalas sociales más bajas. Rf. la discusión de este problema por HERBERT GRUNDMANN, “Freiheit als religiöses politisches und persönliches Postulat im Mittelalter”, *Historische Zeitschrift*, CLXXXIII (1957), págs. 23-53. Un estudio detallado de la vida política medieval se encuentra en OTTO BRUNNER, *Land und Herrschaft* (Brünn, Rudolf M. Rohrer Verlag, 1943).

²⁵ Rf. la nota 22 con referencia a la distinción de Weber entre feudalismo y patrimonialismo como los dos aspectos de “dominación tradicional” que se presentaron en la Europa medieval. La evolución hacia los regímenes absolutistas está mejor visto, por esto, como un cambio relativo del énfasis en las instituciones europeas occidentales, que variaba de un país a otro.

y los estamentos oligárquicos, representados por varios «cuerpos constituidos», estaba en el centro de la lucha política ²⁶.

La Revolución francesa con sus consecuencias napoleónicas destruyó este sistema de privilegios establecidos e inició las democracias de masa del mundo moderno. Se puede comprender mejor esta transformación mayor de la relación entre la sociedad y el Estado si dejamos a un lado los complicados fenómenos de transición y concentramos la atención en el contraste entre la vida política medieval y la comunidad política moderna que ha surgido en las sociedades. Para hacer esto será útil tomar como guía la obra de Tocqueville.

B) *La interpretación de Tocqueville de «la gran transformación»*

El análisis de Tocqueville tiene valor porque abarcó un período de tiempo muy largo, a causa de que la Revolución francesa marcó indudablemente una transición a pesar de todas las continuidades igualmente indudables, y porque en sus temores, admisiblemente especulativos, acerca de una tiranía del futuro, usó una «lógica de posibilidades» que lo capacitó para enfrentarse intelectualmente con las contingencias que no pudo predecir. Extendiendo el alcance de su análisis estaba seguro de que estaba tratando de distinciones genuinas entre diferentes pautas de relaciones sociales e instituciones políticas al principio y al fin del lapso de tiempo que eligió para considerar.

En su famoso estudio de la Revolución francesa, Tocqueville demostró cómo el *ancien régime* había destruido la pauta centenaria de la vida política medieval, concentrando el poder en manos del rey y sus oficiales y privando a las varias jurisdicciones autónomas de sus funciones judiciales y administrativas ²⁷. En marcado contraste con la gran polémica de Burke contra la Revolución francesa, Tocqueville demostró que en Francia la centralización del poder real y el simultáneo decli-

²⁶ Para un estudio comparativo de esta estructura política en la Europa del siglo XVIII, véase PALMER, *The Age of the Democratic Revolution*, cap. III y *passim*.

²⁷ ALEXIS DE TOCQUEVILLE, *The Old Regime and the Revolution* (Garden City, Doubleday and Co., 1955), págs. 22-77. Para una valoración moderna de los elementos corporativos y libertarios bajo los regímenes absolutistas del siglo XVIII, v. KURT VON RAUMER, "Absoluter Staat, Korporative Libertät, Persönliche Freiheit", *Historische Zeitschrift*, CLXXXIII (1957), págs. 55-96.

nar de las jurisdicciones corporativas se habían desarrollado demasiado para hacer de la restauración de estas jurisdicciones una alternativa cómoda. Pero la nobleza ya no disfrutaba de los derechos que había poseído en un tiempo, aunque su aquiescencia al absolutismo real había sido «comprada» por una retención de privilegios financieros, como la exención de impuesto, hecho que intensificó grandemente el sentimiento antiaristocrático. A través del sistema administrativo real de los *intendants*, los derechos de las corporaciones y la independencia de la administración de justicia se habían suprimido para dejar al gobierno mano libre en el campo de los impuestos, con el resultado de que la *Bourgeoisie* urbana fue despojada de la responsabilidad gubernamental local y la administración equitativa de la justicia se destruyó. Los nobles, así preservaron su orgullo de rango sin tener las responsabilidades proporcionadas, los mercaderes urbanos imitaban mal las maneras aristocráticas mientras buscaban tratamiento de preferencia para sí mismos, y ambos combinaban la arrogancia social con una dura explotación de los campesinos. En lugar del equilibrio de los intereses de grupo en las asambleas feudales de un tiempo anterior, ahora cada clase estaba separada de las otras y dentro de ella misma, con el resultado de que «no quedaba nada que pudiera obstruir el gobierno central, sino que, por el contrario, nada podía frenarlo ²⁸.

El análisis de Tocqueville estaba explícitamente interesado en el problema de la comunidad política bajo las condiciones creadas por la Revolución francesa. Mantenía que en las sociedades medievales de la Europa occidental la desigualdad de rangos era una condición de la vida social universalmente aceptada. En aquella temprana estructura política el individuo disfrutaba los derechos y cumplía las obligaciones propias de su rango; y aunque la distribución de derechos y deberes estaba grandemente afectada por el uso de la fuerza, estaba establecida contractualmente y consagrada como tal ²⁹. El antiguo régimen y la Revolución francesa destruyeron este sistema, creando una situación de igualdad abstracta entre todos los ciudadanos, pero sin procurar garantías para la defensa de la libertad. Tocqueville apeló a sus contemporáneos para que se estableciera una nueva comunidad, una nueva reciprocidad de derechos y obligaciones, cosa que únicamente se po-

²⁸ ALEXIS DE TOCQUEVILLE, *op. cit.*, pág. 137.

²⁹ *Ibid.*, págs. 15-16.

dría realizar si los hombres combinaran su amor a la igualdad y a la libertad con su amor al orden y a la religión. Esta admonición surgió de su preocupación por la debilidad y aislamiento del individuo en relación con el gobierno. Porque veía inevitable la tendencia hacia la igualdad, Tocqueville estaba profundamente preocupado por la posibilidad de que los hombres, que son iguales, pudieran ponerse de acuerdo solamente en la petición de que el gobierno central ayudara a cada uno personalmente. Como consecuencia, el gobierno tomaría bajo su regulación central algunos otros aspectos de la sociedad. Cito una versión de este argumento:

Como en períodos de igualdad, ningún hombre está obligado a prestar su asistencia a sus semejantes y nadie tiene ningún derecho de esperar mucha ayuda de ellos; cada uno es a la vez independiente e impotente. Estas dos condiciones, que nunca se deben ni considerar separadamente ni confundirlas, inspiran al ciudadano de un país democrático propensiones muy contrarias. Su independencia le llena de confianza en sí mismo y de orgullo entre sus semejantes; su debilidad le hace sentir de cuando en cuando la necesidad de una asistencia de fuera, cosa que no puede esperar de ninguno porque ellos son todos impotentes y no simpatizan. En este predicamento, él, naturalmente, vuelve sus ojos a aquel poder de imposición [del gobierno central] [...]. Sus necesidades, y especialmente sus deseos, le recuerdan continuamente aquel poder, hasta que últimamente lo ve como el único y necesario soporte de su propia debilidad³⁰.

Aquí está la famosa paradoja de Tocqueville de igualdad y libertad. Los hombres muestran una extraordinaria independencia cuando se levantan en oposición a los privilegios aristocráticos. Pero en proporción, como la igualdad estaba [...] establecida por la ayuda de la libertad, la consecución de la libertad misma, por esto, se hacía más difícil³¹. En su enfrentamiento con este problema, Tocqueville usó como punto base de comparación una sociedad anterior en la que los hombres

³⁰ TOCQUEVILLE, *Democracy in America* (New York, Vintage Books, 1945), II, pág. 211. Abundando en este tema, Tocqueville se refería, por ejemplo, a las actividades innovadoras de los fabricantes que eran características de las épocas democráticas. Estos hombres se comprometían en "empresas nuevas sin encadenarse a sus compañeros", se oponían en principio a la inferencia gubernamental en tales negocios y todavía "por una excepción a la regla" cada uno de ellos buscaba la asistencia pública en su esfuerzo privado cuando le convenía para sus propósitos. Tocqueville llegó a la conclusión de que el poder del gobierno necesariamente crecería dondequiera que un gran número de hombres mutuamente independientes procediera de esta manera. Ver *ibid.*, pág. 311, núm. 1.

³¹ *Ibid.*, pág. 333.

estaban obligados a prestar ayuda a sus semejantes, porque la ley y la costumbre fijaban sus derechos y obligaciones comunes y recíprocas. Como esta sociedad se destruyó, surgió el peligro de que el individualismo y el poder central crecieran a grandes pasos. Para cultivar esta amenaza los hombres deben cultivar el «arte de asociarse» en la proporción en que la igualdad de condiciones avance, para que su fallo para combinar los fines privados no den impulso al gobierno para inmiscuirse —en la petición separada de cada uno— en cada fase de la vida social³².

Se puede aprender mucho de estas instituciones. Tocqueville tenía razón en su punto de vista de que el sistema establecido de desigualdad en la sociedad medieval había estado caracterizado por una reciprocidad aceptada de derechos y obligaciones, y que este sistema se destruyó cuando el *ancien régime* centralizó las funciones del gobierno. La Revolución francesa y sus repercusiones continuas nivelaron las viejas diferencias en grado social, y el igualitarismo resultante presentaba problemas críticos para el mantenimiento de la libertad y estabilidad política. Una vez más, descubrió un mecanismo importante de centralización cuando observó que cada hombre haría su demanda separada de asistencia gubernamental. En contraste con esta tendencia, como él la observaba en Francia, Tocqueville alababa a los americanos por sus persecución de los derechos privados por medio de la asociación voluntaria, lo que ayudaría a cortar la centralización del poder gubernamental.

Es necesario, desde luego, calificar estas afirmaciones a la vista de la tendencia de Tocqueville para comparar con las condiciones modernas los modelos de la vida política medieval. En un tiempo anterior, cuando los aristócratas terratenientes protegían sus libertades o privilegios resistiendo a los abusos del poder real, la centralización de aquel poder parecía como una reducción de tales libertades. Hoy, sin embargo, aquella centralización es una fortaleza importante de todas las libertades *civiles*, aunque por lo mismo, el gobierno puede infringir estas libertades más efectivamente que antes, como Tocqueville afirmaba una y otra vez. La persecución colectiva de fines privados, por otro lado, no es necesariamente incompatible con un aumento del gobierno central, porque hoy las asociaciones voluntarias con frecuencia piden continuamente acción del gobierno, en contraste con los estamentos medievales,

³² Cfr. *ibid.*, págs. 114-132.

cuyo esfuerzo por extender su jurisdicción frecuentemente era sinónimo de resistencia a la interferencia administrativa de fuera. En contraste con Tocqueville, Durkheim percibió claramente este aspecto positivo del gobierno moderno y, correspondientemente, los peligros implícitos en el control del grupo sobre el individuo.

Es el Estado el que ha rescatado al niño de la dominación patriarcal y de la tiranía de la familia; es el Estado el que ha liberado al ciudadano de los grupos feudales y después de los grupos comunales; es el Estado el que ha libertado al artesano y a su maestro de la tiranía del gremio [...].

[El Estado] debe aún penetrar en todos los grupos secundarios de familia, comercio y asociación profesional, Iglesia, áreas regionales y así sucesivamente..., que tienden [...] a absorber la personalidad de sus miembros. Se debe hacer esto para prevenir esta absorción y libertar a estos individuos, y así recordar a estas sociedades parciales que no están solas y que hay un derecho que está sobre sus propios derechos³³.

Siendo estas calificaciones importantes, sin embargo, no deben hacernos olvidar la razón por qué la interpretación de Tocqueville de la «gran transformación» era luminosa³⁴. Contrastando una condición anterior de la vida política, la transformación traída por el *ancien régime*, la nueva condición de igualdad introducida por la Revolución Francesa, y la posibilidad de una nueva tiranía en el futuro, Tocqueville estaba preocupado por las «verdades especulativas», como él las llamaba. Esta simplificación de diferentes estructuras sociales lo capacitó para sacar el mayor contraste entre ellas, y no quedaron invalidadas por los análisis de corto alcance y más deductivos que siguieron. Para mí, la obra de Tocqueville llega a ser muy útil si intentamos desarrollar dentro de su marco general un conjunto de categorías que pueden capacitarnos para manejar el problema de la comunidad política moderna, que él percibió, en relación con la evidencia empírica que nosotros hoy poseemos³⁵.

³³ EMILE DURKHEIM, *Professional Ethics and Civic Morals*, páginas 64-65.

³⁴ Una apreciación crítica completa de los datos e interpretaciones de Tocqueville se encuentra en el ensayo de GEORGE W. PIERSON, *Tocqueville in America* (Garden City, Anchor Books, Doubleday and Co., 1959), págs. 430-477, aunque Pierson desdeña la contribución teórica de Tocqueville que se subraya en el texto.

³⁵ Una nota teórica más lejana está aquí en orden. Nadie duda de la importancia de la distinción entre un orden feudal y una estructura social igualitaria que Tocqueville analizó. En cualquier estudio de cambio social exigimos alguna proposición de largo alcance,

Para hacerlo así será útil resumir la precedente discusión. La vida política medieval consistía en luchas por el poder entre jurisdicciones más o menos autónomas, cuyos miembros compartían inmunidades y obligaciones basadas en una jerarquía social establecida y en una relación de fidelidad con un gobernante secular consagrado por una Iglesia universal. A mediados del siglo XVIII este modelo fue reemplazado por un sistema de gobierno oligárquico, en el que el rey ejercía ciertos poderes de ámbito nacional a través de sus oficiales nombrados, mientras que otros importantes jefes judiciales y administrativos estaban previamente inutilizados sobre una base hereditaria por grupos de *status* privilegiados y los «cuerpos constituidos» en los que estaban representados. En contraste con ambos modelos, las sociedades occidentales modernas están constituidas por comunidades políticas nacionales, en las que las mayores funciones judiciales y ejecutivas están centralizadas en las manos de un gobierno nacional, mientras que los ciudadanos adultos participan en la tarea de tomar decisiones polí-

de manera que podamos saber de dónde venimos y adónde vamos, aunque distinciones de esta clase pueden ser instrumentos de un valor intelectual muy desigual. Pero mientras que el mérito de las distinciones de largo alcance es que nos capacitan para conceptualizar las dimensiones teóricamente significativas de la vida social (dentro de una misma civilización a lo largo del tiempo o entre civilizaciones diferentes), también se sigue que esta distinción se hará borrosa cuanto más de cerca examinemos el cambio social en un conjunto particular a corto plazo. La siguiente exposición sugerirá algunos conceptos que están destinados a «estrechar la brecha» entre el largo y el corto plazo y por esto reducir en alguna medida la confianza en las deducciones que caracterizó la obra de Tocqueville. Pero dudo que la brecha se pueda cerrar completamente, porque a corto plazo nos vemos inclinados a retroceder a los métodos de Tocqueville de las posibilidades lógicamente deducidas del cambio social, incluso si pudiéramos ir más lejos que él al comparar los cambios reales con estos puntos de referencia. Sin embargo, hay que tener en cuenta dos reglas importantes. Una es que este estudio parcialmente inductivo y parcialmente deductivo del cambio social a corto plazo no debe perder de vista las distinciones de largo plazo, porque sin ellas estamos como marineros sin brújula ni estrellas. La otra es que esta utilización de las distinciones a largo plazo imparte una cualidad dialéctica al análisis de los cambios a corto plazo. Puesto que no sabemos a dónde pueden conducir estos cambios a largo plazo, debemos mantener abierta la posibilidad de desarrollos alternativos conceptualmente y podemos hacerlo utilizando los conceptos dicotómicos tan característicos de la teoría sociológica. Para sugerencias, según esta línea, ver REINHARD BENDIX y BENNETT BERGER, «Images of Society and Problems of Concept-Formation in Sociology», en LLEWELLYN GROSS, editor, *Symposium on Sociological Theory*, págs. 92-118. Desde luego esta perspectiva se debe en mucho a la obra de Max Weber.

ticas bajo las condiciones de igualdad formal más o menos directa de representantes legislativos (y en algunos casos ejecutivos). La centralización, de un lado, y la participación política formalmente igual, de otro, han dado lugar a la dualidad entre el gobierno y la sociedad, discutida arriba en términos teóricos.

C) *El problema de la comunidad política moderna.*

La centralización significa que funciones importantes como la solución de los litigios, la recaudación de impuesto, el control de la moneda, el reclutamiento militar, la organización del sistema postal, etc., han desaparecido de la lucha política en el sentido de que no se puede dividir entre jurisdicciones competentes ni pueden ser apropiadas sobre una base hereditaria por grupos de *status* privilegiados. Bajo esta circunstancia, la política ya no es una lucha por la distribución de la soberanía nacional; por el contrario, tiende a ser una lucha por la distribución del producto nacional y, por consiguiente, por los programas que conducen a la negociación de las funciones gubernamentales centralizadas.

Un corolario indudable de esta centralización es el desarrollo de un cuerpo de funcionarios, cuyo reclutamiento y actuación se fue separando gradualmente de la vinculación antes existente, de los funcionarios en las lealtades reales, en las lealtades de parentesco, los privilegios hereditarios e intereses de propiedad³⁶. Un segundo corolario de la centralización ha sido un alto grado del consenso a nivel nacional. En las comunidades políticas de los estados-nación occidentales nadie duda seriamente que funciones como la imposición, conscripción, cumplimiento de la ley, relaciones con otros países y otras pertenecen al gobierno central, incluso cuando la realización específica de

³⁶ El bien conocido concepto de "burocracia" de Max Weber se basa en el supuesto de que este proceso de separación de la administración moderna de la patrimonial está terminado. Ver sus *Essays in Sociology* (traducido y editado por H. H. Gerth C. W. Mills; New York, Oxford University Press, 1946), cap. VIII. Para una exposición del contraste entre administración burocrática y patrimonial, ver R. BENDIX, *Max Weber*, págs. 419-420. Un estudio comparativo admirablemente claro de historia administrativa, en el que se traza este proceso de separación desde mediados del siglo XVII, está en ERNEST BARKER, *The development of Public Services in Western Europe, 1660-1930* (New York, Oxford University Press, 1944).

tales funciones esté en discusión³⁷. La «despersonalización» de la organización gubernamental y el consenso nacional sobre las funciones esenciales del gobierno están caracterizadas en las comunidades políticas nacionales por un ejercicio *continuo* de la autoridad central. Esta continuidad no se ve afectada por los individuos que ocupan posiciones gubernamentales o por los conflictos de interés entre los grupos organizados que afectan al proceso legislativo. De acuerdo con esto, un gobierno nacional de tipo moderno representa un principio más o menos autónomo de decisión y ejecución administrativos³⁸. Para Durkheim sólo el Estado podía garantizar la «existencia moral» del individuo y, a su juicio, el Estado podía hacer esto porque es «un órgano distinto del resto de la sociedad»³⁹. La gente como miembro de una comunidad política considera a la jurisdicción general de este órgano como inviolable, porque creen en el alcance y revisión ordenada de una reciprocidad general de derechos y deberes, cualesquiera que sean las vicisitudes políticas particulares del momento.

En la comunidad política moderna el consenso (una reciprocidad factible de derechos y obligaciones) es más fuerte a este nivel nacional, aunque como tal posee una cualidad impersonal que no satisface el deseo persistente de fraternidad o sentimiento de compañerismo. Pero esta emergencia de un consenso nacional referente a las funciones del gobierno nacional viene acompañada también por un declinar de la solidaridad social en todos los otros niveles de formación de grupos. Las clases, grupos de *status* y asociaciones formales surgen de la articulación de intereses económicos y sociales, otros grupos se

³⁷ Estas materias son fluidas, y a este respecto existen diferencias significativas dentro de la civilización occidental. Sin embargo, nadie puede dudar de los casos en que esta suposición fundamental ha entrado en discusión, como en la guerra civil americana o más recientemente en el crítico conflicto entre el gobierno nacional en Francia y los colonizadores franceses en Argelia. La oposición del Sur a la integración escolar no es una evolución comparable, creo yo, puesto que incluso en los casos más extremos está combinada con una aceptación de la jurisdicción nacional sobre la que no hay un gran desacuerdo. Pero la reintegración política del Sur ha sido y continúa siendo dolorosamente lenta, porque la estructura política americana lucha contra el tipo de acción estatal que combina los más arraigados principios con la flexibilidad táctica.

³⁸ Ni la vida política medieval, ni los regímenes absolutistas del siglo XVIII ni incluso muchas de las "áreas en desarrollo" del mundo moderno conocieron o conocen un gobierno de este tipo, porque la jurisdicción y la administración eran y son descentralizadas, personales, intermitentes y sujetas a honorarios por cada servicio gubernamental.

³⁹ E. DURKHEIM, *Professional Ethics and Civic Morals*, págs. 64-82.

forman sobre la base de la afiliación étnica y religiosa: en cierta medida, estas colectividades están reflejadas en el comportamiento electoral. Sin embargo, ninguno de ellos supone un consenso comparable a la aceptación por todos los ciudadanos de la idea de que el gobierno nacional posee autoridad soberana.

Esto no es un tema nuevo. Desde el mismo principio de la comunidad política moderna, digamos desde los grandes debates del siglo XVIII, los teóricos sociales y políticos se han quejado de la pérdida de la solidaridad social, para la que la basta proliferación de asociaciones no parecía ser un paliativo apropiado. Cuando escritores como Tocqueville y Durkheim subrayaron la importancia de los «grupos secundarios», lo hicieron en la creencia de que tales grupos podían contrarrestar el aislamiento de cada hombre de su prójimo y la centralización del gobierno. Sin embargo, la mayor parte de este análisis se quedó a un nivel donde las consideraciones de la política y un elemento de nostalgia se mezclaron con las consideraciones de hecho, especialmente en los siempre repetidos y desagradables contrastes entre el tradicionalismo y el modernismo⁴⁰. A pesar de los nombres eminentes asociados con él, debemos rechazar este legado de ofuscación. La «gran transformación» que conduce a la comunidad política moderna hizo inevitable el declinar de la solidaridad social, porque si una materia tan compleja se puede declarar tan simplemente, ninguna asociación basada en una articulación de intereses o en la afiliación étnica o religiosa podría recoger la intensa reciprocidad de derechos y deberes que era peculiar de las «jurisdicciones autónomas» de una sociedad estamental. La razón es que en estas «jurisdicciones» o «comunidades jurídicas» (*Rechtsgemeinschaften*) como Max Weber las llamaba, cada individuo estaba implicado en una sociedad de «ayuda mutua» que defendía sus derechos solamente si él cumplía sus obligaciones. Esta gran cohesión dentro de los grados sociales era, sobre todo, una contrapartida de la muy débil integración de una multiplicidad de jurisdicciones a nivel político «nacional». A este respecto, los regímenes absolutistas lograron una integración mayor a través de la administración real centralizada y la lealtad del pueblo al rey, aunque los privilegios hereditarios apropiados por la Iglesia y por la aristocracia también sometían al hombre corriente al gobierno autocrático de su jefe local. Donde estos privi-

⁴⁰ Para un análisis de esta línea de pensamiento, tal como está desfigurada en las disquisiciones teóricas, véase ROBERT A. NISBET, *The Quest for Community* (New York, Oxford University Press, 1953).

legios hereditarios reemplazaron a las «comunidades jurídicas» de días anteriores, los grupos privilegiados consiguieron una cohesión social considerable, pero el pueblo estaba privado de aquella protección legal y consuetudinaria que había disfrutado, y por eso estaba excluido incluso de su anterior participación pasiva en la reciprocidad de derechos y obligaciones⁴¹. Las comunidades políticas modernas han logrado una centralización mayor del gobierno que los sistemas políticos medievales absolutistas, y este alcance ha estado precedido, acompañado o seguido por la participación de todos los ciudadanos adultos en la vida política (sobre la base de la igualdad formal del sufragio). El precio de estos logros consistía en la solidaridad menguada de todos los «grupos secundarios».

Este «precio» es un producto secundario de la separación entre la sociedad y el gobierno en la comunidad política moderna. Mientras que la solidaridad había estado basada en la participación del individuo en una «comunidad jurídica» o en su participación en un grupo de *status* privilegiado que poseía ciertas prerrogativas gubernamentales, ahora debe surgir de la estratificación social y económica de la sociedad ayudado por la igualdad de todos los ciudadanos ante la ley y en el proceso electoral⁴². Sobre esta base, las relaciones de intercambio y las sesiones conjuntas se pueden desarrollar hasta conseguir la exclusión de la «interferencia gubernamental» en la búsqueda de la asistencia gubernamental o con el fin de alcanzar repre-

⁴¹ Tocqueville tendió a oscurecer esta distinción identificando esta reciprocidad en las tempranas sociedades estamentales de la Europa medieval con la simbiosis tardía del gobierno absolutista y el privilegio aristocrático, aunque estuvo pronto a señalar cómo el absolutismo tendía a minar la posición aristocrática. Sobre el crecimiento de los privilegios aristocráticos en el período anterior a la Revolución francesa, véase PALMER, *op. cit.*, caps. II-IV.

⁴² Max Weber ha caracterizado el contraste de la siguiente manera: "En los sistemas jurídicos de tipo más antiguo todo el derecho aparece como el privilegio de individuos u objetos particulares o de constelaciones particulares de individuos u objetos. Este punto de vista, desde luego, se oponía al que considera al Estado como una institución coactiva que lo abarca todo [...]. El período revolucionario del siglo XVIII produjo un tipo de legislación que trataba de extirpar cada forma de autonomía asociacional y particularismo legal [...]. Esto [...] se llevó a cabo por medio de dos arreglos: el primero es la autonomía de asociación formal, universalmente accesible, estrechamente limitada y legalmente regulada, que cualquiera que lo desee puede crear: la otra consiste en la concesión a cada uno del poder de crear su propia ley, comprometiéndose en transacciones legales de ciertas clases." MAX WEBER, *Law*, págs. 145-146.

sentación en los cuerpos decisorios del gobierno ⁴³. Aunque realmente esto influye en el gobierno nacional, la acción individual y colectiva sobre esta base no explica la realización gubernamental de las tareas administrativas o, en un sentido más amplio, el funcionamiento continuo de la comunidad política nacional.

En las sociedades de la civilización occidental debemos aceptar por esto la existencia de un genuino vacío entre las fuerzas que contribuyen a la solidaridad social independientemente del gobierno y las fuerzas que explican el continuo ejercicio de la autoridad central en la comunidad política nacional ⁴⁴. Esta pauta existente es el resultado de un proceso lento y con frecuencia doloroso. Como las funciones centrales del gobierno nacional se fueron aceptando gradualmente, los grupos organizados dentro de la sociedad exigían representación en esa comunidad política nacional. Por consiguiente, la «comunidad política» se refiere no solamente a las funciones centrales del gobierno y al consenso que las mantiene, sino a la cuestión mucho más problemática de cómo los grupos que surgen dentro de la sociedad han alcanzado una reciprocidad nacional de derechos y de obligaciones. Porque al principio de la industrialización europea en el siglo XIX los grupos sociales nuevos estaban en proceso de formación y todavía tenían que aprender (en palabras de Tocqueville) lo que eran, lo que podían ser o qué deben ser en la emergente comunidad nacional de su país.

⁴³ Es difícil distinguir las demandas de representación de las jurisdicciones privilegiadas o beneficios francos, porque la representación se puede usar en los cuerpos decisorios para obtener estos privilegios o beneficios. De cualquier manera está claro que las asociaciones voluntarias no son la contrapartida inequívoca al poder centralizado que Tocqueville buscaba en su estudio de la sociedad americana. En lugar de esto, las asociaciones voluntarias frecuentemente pedían la ayuda gubernamental, incluso donde en principio la rechazaban, y a este respecto actúan en una manera muy semejante a los industriales individuales de hace un siglo según las observaciones de Tocqueville. Las asociaciones voluntarias son un fenómeno variable. Son prueba de consentimiento dentro de la sociedad, especialmente donde persiguen fines privados como una alternativa a la asistencia y regulación gubernamentales. Pero también pueden ser prueba de disensión dentro de la comunidad política nacional, en tanto que implican al gobierno nacional en el servicio de intereses de campanario y por esto se aseguran de los privilegios del gobierno que se les niegan a otros grupos.

⁴⁴ Incidentalmente este hiato se refleja en la yuxtaposición muy extendida y sanguinaria del patriotismo con el más extremo egoísmo de los individuos y grupos.

3. IMPLICACIONES PARA UN ESTUDIO COMPARATIVO DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES

Durante los siglos XVIII y XIX las sociedades de la civilización occidental se industrializaron y se hicieron democráticas. Debemos utilizar el conocimiento sacado de esta experiencia cuando hoy volvemos a un estudio de las «áreas en desarrollo» del mundo no occidental. Esta tarea es difícil, porque nuestras teorías de la «gran transformación» en el Oeste han sido también inevitablemente una parte de aquella transformación. En un esfuerzo por desenredar esas teorías del cambio mismo, la precedente discusión ha separado las reflexiones teóricas sobre esta transformación de una consideración de los cambios en la estructura institucional. Aún teniendo en cuenta el contraste entre la sociedad moderna y medieval ha rechazado la nostalgia tan frecuentemente asociada a aquel contraste. Y ha utilizado la distinción entre sociedad y Estado a la vista de su utilidad analítica en la dualidad institucional que existe a este respecto en la «áreas en desarrollo» de ayer y de hoy ⁴⁵. En esta sección final intento formular de nuevo este contraste en términos generales para facilitar un estudio comparativo de las estructuras sociales.

Mi tesis es que para nuestra comprensión de la «sociedad» y del «Estado» en las naciones de Europa desde la Revolución Francesa la tercera perspectiva (mencionada ya en la parte primera) es la más útil, y se considera como una estructura analítica más bien que como una teoría política del liberalismo. En el contraste utilitario entre la «identidad natural» y la «identificación artificial de intereses», en el interés de Durkheim por la integración de grupo e interferencia del Estado, o, para citar un ejemplo americano, en la distinción de W. G. Sumner entre instituciones «crecientes» y «establecidas», tenemos repetidas referencias a dos tipos de asociaciones humanas. Uno de estos consiste en las afinidades de interés que surgen de la relaciones de parentesco, la división del trabajo, intercambios en el lugar

⁴⁵ El término «Estado» es necesario para designar la continua identidad política de la nación independientemente de los gobiernos que incorporan esta identidad de cuando en cuando. Allí donde han sobrevivido las instituciones monárquicas, éstas representan esta identidad separadamente del gobierno reinante. Tal separación institucional no es posible en las democracias. En esta discusión los términos «Estado» y «comunidad política» o «forma de gobierno» (polity) se usan indistintamente, puesto que las tres se refieren con idéntico énfasis al aparato y al consenso que mantiene la continua identidad política de la nación moderna.

de mercado y la influencia ubicua de la costumbre. El otro consiste en las relaciones de supra y subordinación que surgen del ejercicio de la autoridad instituida y la obediencia a sus mandatos⁴⁶. La distinción se refiere a un atributo universal de la vida de grupo en el sentido de que, aunque relacionados entre sí, estos dos tipos de asociación humana no son reducibles entre sí⁴⁷. Desde un punto de vista analítico es necesario considerar a la «sociedad» y al «Estado» como esferas de pensamiento y acción interdependientes, pero autónomas, que coexisten de una forma u otra en todas las sociedades complejas, aunque la separación de estas «esferas» sea quizá mayor en las sociedades occidentales modernas⁴⁸.

quiavelo:

⁴⁶ Como todas las distinciones de esta clase, hay bastante superposición entre estos dos tipos. Las afinidades de intereses que surgen de la estructura social siempre engendran relaciones de supra y subordinación, mientras que el ejercicio de la autoridad instituida siempre produce y está afectado por afinidades de interés.

⁴⁷ Por esto las ideas de que la sociedad es un objeto del arte de Estado (state-craft), o que todas las instituciones gubernamentales son el producto de fuerzas sociales, representa perspectivas que sólo son útiles en tanto en cuanto se reconozca su parcialidad.

En un artículo reciente Raymon Aron se opuso a los comtianos, así como contra la tendencia marxista de reducir la política y el gobierno a las fuerzas que surgen de la subestructura socio-económica. "Contre l'un et l'autre, nous avons appris que la politique est une catégorie éternelle de l'existence humaine, un secteur permanent de toute société. Il est illégitime de se donner, par hypothèse, l'élimination de la politique en tant que telle ou de caractériser une société par sa seule infrastructure." Ver RAYMOND ARON, "Les sociologues et les institutions représentatives", *Archives européennes de sociologie*, I (1960), pág. 155. El presente análisis está de acuerdo con esta posición, y yo creo que el profesor Aron estaría de acuerdo en que el nivel sociológico del análisis posee igualmente una cierta autonomía. Quizá sea sintomático para el moderno clima de opinión en las ciencias sociales que la sistematización más elaborada de la teoría social hasta la fecha reconoce a la sociedad, a la cultura y la personalidad, pero no a la política, como niveles relativamente autónomos de análisis. Rf. TALCOTT PARSONS, E. A. SHILS et al., *Toward a General Theory of Action* (Cambridge, Harvard University Press, 1951), páginas 28-29. Rf. también la autorizada crítica de esta tendencia reduccionista en SHELDON S. WOLIN, *Politics and Vision* (Boston, Little, Brown & Co., 1960), caps. IX-X.

⁴⁸ Es mi opinión que éste es el punto de vista del que Max Weber desarrolló el esquema analítico de su obra póstuma *Wirtschaft und Gesellschaft*. La distinción fundamental de esa obra no es la distinción entre "economía" y "sociedad", sino entre sociedad y dominación, y, por tanto, entre grupos que surgen de la persecución de "intereses ideales y materiales", por un lado, y las relaciones de supra y subordinación que surgen de las creencias en la legitimidad, organización administrativa y la amenaza de la fuerza. Para detalles de esta inter-

La generalidad de esta distinción sugiere que se presta a un estudio comparativo de tipos de interrelación entre la estructura social y la comunidad política. En la Europa medieval dos de estos grupos están en «competencia», según indicó Ma-

Los reinos que conoce la historia han estado gobernados de dos maneras: o por un príncipe y sus sirvientes que, como ministros por su gracia y permiso, ayudan a gobernar el reino, o por un príncipe y por barones, que mantienen sus posiciones no por el favor del gobernante, sino por antigüedad de sangre. Tales barones tienen tierras y súbditos propios que los reconocen como sus señores y, naturalmente, están ligados a ellos. En aquellos Estados que están gobernados por un príncipe y sus sirvientes, el príncipe posee más autoridad, porque no hay nadie en el Estado considerado superior a él, y si otros son obedecidos es meramente como ministros y oficiales del príncipe, y nadie los considera con un afecto especial⁴⁹.

El gobierno como una extensión de la familia real (familia en sentido romano) y el gobierno basado en la fidelidad entre nobles terratenientes y su rey y jefe representaban así dos tipos de estructura social igual que dos tipos de autoridad instituida. Además, en las sociedades de la civilización occidental, a principios de la presente era, esta dualidad entre sociedad y Estado está reflejada en dos logros de amplio alcance, que eventualmente estaban seguidos por un tercero. Surgió una economía de mercado basada en el contrato o la habilidad de los individuos al entrar en acuerdos que les obligaban legalmente, mientras que gradualmente el ejercicio de la autoridad gubernamental se separaba de los lazos de parentesco, intereses de propiedad y privilegios hereditarios. Este descubrimiento ocurrió cuando la determinación de los programas gubernamentales y su realización administrativa estaban confinados a unos pocos privilegiados, pero en el curso del siglo XIX esta restricción se produjo y se limitó eventualmente por medio de la extensión del sufragio. Si consideramos retrospectivamente estos logros podemos resumir sus efectos sobre la sociedad y el Estado. El crecimiento de la economía de mercado y la adopción del sufragio universal han dado lugar a grupos de interés y partidos políticos que movilizan a las colectividades para una acción política y económica y, por consiguiente, «facilitan el in-

pretación véase mi libro *Max Weber, passim*. Una clara exposición de los supuestos fundamentales de este enfoque está contenida en *The Web of Government* de Robert MacIven (New York, Macmillan and Co., 1947), cap. XIII.

⁴⁹ NICOLAS MAQUIAVELO, *The Prince and the Discourses* (New York, The Modern Library, 1940), pág. 15.

tercambio entre [...] las agrupaciones espontáneas de la sociedad» y el ejercicio de la autoridad ⁵⁰. Por otro lado, la «despersonalización» de las funciones gubernamentales ha acompañado a una centralización de la decisión y realización legislativa, judicial y administrativa que ahora facilita el «intercambio inverso» entre el Estado y la sociedad ⁵¹. La eficacia de estos «intercambios» variará no sólo con las brechas sociales y estructuras de partido como Lipset ha mostrado, sino también con la «despersonalización» del gobierno y las propensiones de comportamiento de obediencia a la ley entre la gente en general. Las sociedades occidentales se caracterizan a este respecto por una tradición cultural que asegura la inclusión de los conflictos de grupo dentro de una estructura constitucional gradualmente cambiante y un alto grado de honradez que aún en Occidente la centralización del gobierno y la democratización de la participación política han creado en ocasiones un vacío que ha mostrado ser más o menos ingobernable. Un caso sorprendente es la experiencia italiana con su «intercambio negativo» entre la sociedad y el Estado, ejemplificado por la «organización antigubernamental» de la Mafia siciliana, que, entre otras cosas, «protege» a la sociedad de las intrusiones gubernamentales ⁵². Un caso extremo como éste nos sirve para recordar que todas las sociedades occidentales han tenido que asirse a una dualidad que va desde la yuxtaposición de intereses privados y obligación pública en cada ciudadano a la yuxtaposición de grupos solidarios basados en interés común y funcionarios nombrados que actúan en virtud de su capacidad autorizada.

Decir que este vacío está relleno por el «intercambio» de ambas partes sólo se refiere al producto final de un prolongado equilibrio de intereses de grupo e instituciones formales. A este respecto, el gran problema del siglo XIX fue la cuestión

⁵⁰ Ver S. M. LIPSET, "Party Systems and the representation of Social Groups", *Archives européennes de sociologie*, I (1960), pág. 51. En este artículo el profesor Lipset presenta materias comparativas en la relación de distintos sistemas representativos con diferentes estructuras sociales.

⁵¹ Rf. PHILIP SELZNICK, *TVA and the Grass Roots* (Berkeley, University of California Press, 1949), que se puede considerar un estudio de caso de este "intercambio inverso".

⁵² Rf. el análisis de E. J. HOBBSBAWN, *Social Bandits and Primitive Rebels* (Glencoe, The Free Press, 1959), cap. III. Ver también la novela de ROGER VAILLAND, *The Law*, que ilustra las propensiones anárquicas a través de las cuales la sumisión formal a la ley o la promulgación simbólica de ley se usa para subvertir todo el "comportamiento de sumisión a la ley".

de sí, y en qué términos, las masas no privilegiadas recibirían los derechos de la ciudadanía nacional. La resolución de este problema podría estar facilitada o complicada por el confinamiento continuado de la política a una élite de notables y por los obstáculos naturales y jurídicos que había en el camino de la organización política efectiva. El equilibrio entre la resistencia y la activación política popular, el incremento del poder central y el ulterior desarrollo de la ciudadanía de todos los adultos planteó el problema de cómo una reciprocidad nueva de derechos y obligaciones se podía establecer a nivel nacional. En varios países europeos este problema de una comunidad política nacional surgió cuando las clases sociales «nuevas» de patronos y obreros empezaron a hacer sus peticiones de participación política y a contender también con el problema de sus derechos recíprocos y obligaciones. La convivencia ideológica estaba en su punto álgido cuando estos y otros grupos estuvieran capacitados para una acción organizada y tan pronto como se les negara su petición de una participación legal en el proceso político. Pero como estos grupos sociales fueron admitidos uno por uno a esta participación, usaron en cada caso de su poder nuevamente adquirido para presionar al gobierno nacional en el establecimiento y realización de un mínimo garantizado de facilidades culturales y sociales. De esta manera una nueva reciprocidad de derechos y obligaciones entre los grupos en conflicto se podía establecer por el *Welfare State* a nivel nacional, y donde esto ha ocurrido la controversia ideológica ha declinado ⁵³.

Ciertamente, esta declaración no se aplica a las «áreas en desarrollo» del mundo de hoy. Por el contrario, estamos presenciando siempre nuevos intentos de movilizar a las «masas sin voz» por medio de ideas democráticas e instituciones y al mismo tiempo procurar a esas masas los beneficios del *Welfare State*. Esto significa que a todas las brechas de la

⁵³ Hay una estrecha relación entre el establecimiento gradual de los "derechos sociales" y el declinar de la ideología, aunque se debe tener en cuenta que este declinar en Occidente puede ser la consecuencia de la guerra fría y la aparición de la ideología en el resto del mundo en tanto en cuanto sea el resultado del *Welfare State*. Los diferentes aspectos de este complejo fenómeno se discuten en T. H. MARSHALL, *Citizenship and Social Class* (Cambridge, at the University Press, 1950), cap. I; OTTO BRUNNER, "Das Zeitalter der Ideologien", *Neue Wege der Sozialgeschichte* (Göttingen, Vandenhoeck and Ruprecht, 1956), cap. IX; E. A. SHILS, "Ideology and Civility", *Sewanee Review*, LXVI (1958), págs. 450-480; DANIEL BELL, *The End of Ideology* (Glencoe; The Free Press, 1960), Part II, y S. M. LIPSET, *Political Man* (New York, Doubleday and Co., 1960), págs. 403-417.

estructura social se les ha dado articulación política simultáneamente mientras los gobiernos intentan planificar el desarrollo económico y procurar las esencias mínimas de un Estado de bienestar. Si se argumenta que tales gobiernos poseen solamente una autoridad incierta y relativamente poca experiencia, se contestará que deben intentarlo, sin embargo, porque solamente sobre esta base las masas movilizadas se identificarán positivamente con la nación nueva⁵⁴. Como consecuencia de estas condiciones, la controversia ideológica está desigualmente sostenida con una intensidad muy igualada mientras los jefes políticos intentan establecer una maquinaria gubernamental que funcione y protegerla contra el asalto continuo de la política y la corrupción.

En su creciente preocupación por las «áreas en desarrollo» de Asia y Africa desde la Segunda Guerra Mundial, los estudiosos occidentales han tenido que enfrentarse con la aplicabilidad de conceptos que se formularon en el contexto de la experiencia occidental. Puesto que se ha descubierto que falta una simple aplicación de estos conceptos cuanto más nos alejamos de aquella experiencia, no es sorprendente que algunos estudiosos decidan rechazarlos completamente en un intento de comprimir en un esquema conceptual todos los fenómenos políticos, occidentales y no occidentales. El espíritu de esta empresa estará más claro en la siguiente cita:

[...] La búsqueda de nuevos conceptos [...] refleja un cambio fundamental hacia una nueva y coherente manera de pensar y estudiar la política que está implicada en *slogans* tales como "enfoques comportamentales". Esta urgencia hacia una nueva unidad conceptual se sugiere cuando comparamos los nuevos términos con los viejos. Así, en lugar del concepto de "Estado" limitado por significados legales e institucionales, preferimos "sistema político"; en lugar de "poderes", que también es un concepto legal en connotación, empezamos a preferir "funciones"; en lugar de "oficios" (también legal), preferimos "roles" (en la vida pública); en lugar de "instituciones", que también nos dirigen a normas formales, "estructura"; en lugar de "opinión pública" y "educación de ciudadanía", con significado formal y racional, preferimos "cultura política" y "socialización política". No es que dejemos a un lado el derecho público y la filosofía como disciplinas, sino que simplemente pe-

⁵⁴ Para un análisis comparativo de las brechas con que se enfrentan las "nuevas naciones" y los referidos riesgos del gobierno, véase E. A. SHILS, "Political Development in the New States", *Comparative Studies in Society and History*, II (1960), págs. 268-282, 379-411.

dimos que se le haga sitio a una teoría política en crecimiento que hace tiempo lo merecía⁵⁵.

En este enfoque la política se debe considerar como un fenómeno universal, y como resultado se rebasa la distinción entre sociedades que son «Estados» y aquellas que no lo son, y esto exactamente en un tiempo en que los grupos dirigentes en las «áreas en desarrollo» están directamente interesados en la organización de los Estados y en el desarrollo de la maquinaria gubernamental⁵⁶.

La discusión precedente sugiere que este no es un problema nuevo, incluso en la experiencia occidental. La aparición del absolutismo prometió la centralización del poder gubernamental. Pero nadie que lea el informe de los regímenes mercantilistas puede evitar llegar a la conclusión de que la eficacia de aquel poder central era consecuencia tan dudosa como lo es la eficacia de los gobiernos altamente centralizados en las «áreas en desarrollo» de hoy día. Además, la destrucción de muchos centros intermedios de autoridad y la emancipación consecuente del individuo por medio de la institución de una ciudadanía nacional inevitablemente acentuó todas las brechas existentes dentro de la sociedad, movilizándolo a la gente a la lucha electoral por la distribución del producto nacional. Así, la centralización del poder y las ciudadanía nacionales dieron un nuevo significado a la dualidad entre sociedad y Estado, como Tocqueville observó hace tiempo, y como nosotros tenemos ocasión de presenciar en las «naciones nuevas» del mundo no occidental contemporáneo. Y es posible, desde luego, que algunas de estas «áreas en desarrollo» se enfrenten con tal acentuación de las brechas dentro de su estructura social y tal falta de gobierno efectivo, que reine la anarquía o se pueda establecer una comunidad política sólo por una «democracia tutelar» o una dictadura como salva-

⁵⁵ GABRIEL ALMOND, "A Functional Approach to Comparative Politics", en GABRIEL ALMOND y JAMES S. COLEMAN, eds., *The Politics of the Developing Areas* (Princeton, Princeton University Press, 1950), página 4.

⁵⁶ El concepto "Estado" está descartado bajo el curioso supuesto de que se basa en una dicotomía que es incompatible con la continuidad existente de los fenómenos. El profesor Almond sugiere que en lo que se refiere a las "áreas en desarrollo" sólo se analizarán las funciones políticas "input", porque la estructura gubernamental formal (función "output") normalmente no está bien desarrollada. Esta decisión parece que volvería a introducir la distinción ya descartada. Rf. *ibid.*, páginas 12, 17.

guarda contra la anarquía. Escasos medios para enormes tareas, la ausencia relativa de una tradición jurídica y gubernamental y la movilización política precipitada de toda la gente, todo esto aumentó en gran manera los riesgos, incluso al margen de la agravación que supuso la guerra fría. Los esfuerzos para enfrentarse con estas dificultades ciertamente piden nuestra más alta atención y nadie puede estar seguro de sus resultados. En vista de tal incertidumbre debemos intentar preservar los conocimientos obtenidos de la experiencia occidental en los fundamentos sociales del gobierno y los fundamentos políticos de la sociedad. Si se alcanza un equilibrio entre estas perspectivas, podemos utilizar nuestro conocimiento para una comprensión del cambio social contemporáneo.

Reimpreso del «European Journal of Sociology», vol. V, núm. 2, 1960, con permiso del editor.

DIFERENTES CONCEPCIONES DE LA CLASE SOCIAL

STANISLAW OSSOWSKI

En mi análisis de las concepciones de la estructura de clase manejo el concepto de clase y el correspondiente concepto de sociedad de clase sin consideración de si el término «clase» aparece en los textos que estoy examinando. No puedo, en ningún caso, tener en cuenta el criterio terminológico puesto que mi interés se extiende también a los períodos históricos en que el término «clase social» aún no existía.

Sin embargo, cuando venimos a considerar los puntos de vista modernos sobre los problemas de la estructura social no es sólo el concepto de clase el que nos interesa, sino también el término. Durante los siglos XIX y XX, el término mismo ha adquirido una considerable carga emocional y un rico campo de asociaciones. Ya no es una materia de indiferencia, sino que una vez enunciada recibe su parte en esta carga emocional. Por consiguiente, el significado del término no es mera cuestión de convenciones semánticas si se consideran las discusiones alrededor del concepto de clase.

Sin embargo, por el momento, mi interés se centra en los aspectos semánticos de esta materia. La ambigüedad del término «clase» hace difícil encontrar el sentido propio entre las divergencias que surgen de los distintos puntos de vista implicados. Más tarde, consideraré que se puede encontrar el problema del contenido conceptual común en las distintas concepciones de una sociedad de clase. Pero antes hay que tener en cuenta la relación del concepto general de clase con los dos conceptos más limitados que normalmente se designan por medio del mismo término (es decir, el término de «clase»).

Por esto, primero trataré de la coincidencia parcial de las tres denotaciones del término «clase social» con respecto al origen de su triple naturaleza, que está conectada con los cambios sociales de los últimos siglos y con respecto a las exigencias actuales del aparato conceptual.