

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 cualificadas. 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, decir, 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 rigidamente 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 mas 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