

La teoría de la estratificación social de Weber: un análisis crítico*

Weber's theory of social stratification: a critical analysis

Celia Duek y Graciela Inda¹

Resumen

El objetivo de este artículo es examinar las ideas del sociólogo alemán Max Weber sobre la estratificación social, a la luz de los postulados centrales de su sistema teórico global, vinculados mayoritariamente con su "individualismo metodológico".

Las "clases" no son desde la perspectiva weberiana la única forma de abordar la división de la sociedad. Junto a la división en clases

* Este trabajo se inserta en la investigación de postgrado del programa de doctorado de la Universidad Nacional de Cuyo.

¹ Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Universidad Nacional de Cuyo. Centro Universitario, Parque Gral. San Martín 5500 Mendoza, Argentina. E-mail: kikaremba@hotmail.com

puede postularse, paralelamente, la división en estamentos y partidos, según se trate de la distribución del poder económico, social o político.

Con este modelo de estratificación tridimensional, Weber "autonomiza" las esferas económica, social y política y rechaza la posibilidad de adjudicar a una de ellas la determinación en última instancia, relativizando así la importancia primordial otorgada por la teoría marxista a la división de la sociedad en clases. Esta concepción de Weber, resta agregar, influye directamente en muchos de los más destacados representantes de la sociología académica del siglo XX.

Palabras clave: Weber, Estratificación social, Individualismo metodológico, Teoría marxista.

Abstract

The objective of this article is to examine the ideas of German sociologist Max Weber on social stratification, under the central postulates of his global theoretical system that is linked for the most part with his "methodological individualism".

"Social classes" are not from the weberian perspective the only way of approaching the division of society. Next to the division in classes it can be postulated, parallelly, the division in estates and parties, whether it involves the distribution of economic, social or political power.

With this model of three-dimensional stratification, Weber gives autonomy to the economic, social and political spheres and rejects the possibility to award one of them with a

last instance determination, limiting this way the primordial importance granted by Marxist theory to the division of society in classes. Finally, this conception is a direct influence in many of the most outstanding representatives of academic sociology in the XX century.

Keywords: Weber, Social stratification, Methodological individualism, Marxist theory.

1. Los conceptos fundamentales

¿Por qué estudiar a Max Weber 100 años después? La respuesta es obvia: porque es un clásico. Pero ¿qué decimos con esto? Decimos que su sociología en general y su teoría de las clases en particular resultan importantes no sólo en sí mismas sino, indirectamente, por su presencia en las concepciones de autores muy posteriores, incluso actuales.

Desde el punto de vista de su contenido conceptual, la teoría de las clases y del poder de Weber mantiene lazos de identidad importantes con lo que podemos denominar “problemática funcionalista”². Es un hecho innegable que -

en virtud de lo anterior- este “clásico” de la sociología ha tenido una influencia directa (sea que se reconozca o no) sobre Talcott Parsons, Ralf Dahrendorf, Gerhard Lenski y aún Pierre Bourdieu, entre otros. Este vínculo puede rastrearse no sólo en los postulados y categorías generales de Weber, por ejemplo la de “acción” como productora del hecho social, sino también en sus análisis más específicos sobre las clases, en particular su esquema de tres principios de estratificación en buena medida autónomos: económico, social y político. En una palabra, lo que decimos es que la apropiación de ciertas ideas de Weber por ciertos representantes de la sociología académica del siglo XX, lejos de ser azarosa, obedece a la existencia de un horizonte común para el planteamiento de sus problemas.

Las ideas de Weber relativas a la división de la comunidad en clases, estamentos y partidos se encuentran concentradas en unas pocas páginas de su extensa obra *Economía y Sociedad* (1920 [1969]), por lo que una exposición sintética de su teoría puede parecer simple. Pero si no nos fiamos de la aparente autonomía que presenta el tratamiento de este problema en su obra, si no nos apegamos a la “letra” de Weber respecto de la estratificación y tratamos en cambio de entender estas ideas en el contexto de su sistema teórico global, la cuestión es ya menos sencilla.

Aunque al definir los fenómenos relativos a la distribución del poder Weber no retome explícitamente sus conceptos de acción, acción social y relación social, es necesario igualmente tenerlos en cuenta si se pretende sortear los peligros de una lectura literal de su discurso.

² Es de capital importancia aclarar que no estamos usando el término en un sentido tradicional, que se restringiría a una corriente teórica muy específica que reconoce su origen en el positivismo, el evolucionismo o la antropología organicista (Malinowski, Spencer, Comte, Radcliffe-Brown). No definimos a la sociología funcionalista por la utilización del modelo del organismo vivo para la descripción de lo social, ni por el uso privilegiado del concepto de función, ni por el análisis funcional como método que tiende a explicar a los hechos sociales por su función. Al hablar de teorías “funcionalistas” de las clases o de la estratificación, lo hacemos en un sentido mucho más amplio, que es el que sugiere Nicole Laurin-Frenette (1989), y que implica incluir a un conjunto de teorías que están fundadas sobre los mismos postulados relativos a la naturaleza del individuo y de la sociedad, independientemente de que sus autores se reconozcan o no como parte de la tradición “funcionalista”. En suma, y para simplificar, la expresión “sociología funcionalista” es usada aquí como equivalente a “sociología académica” o “sociología no marxista”.

En otras palabras, al tratar de pensar la teoría de las clases en Weber no hay que olvidar algunos tópicos fundamentales de su teoría sociológica general, que tienen que ver mayoritariamente con lo que se ha llamado su “individualismo metodológico” o para usar las palabras del propio autor “método individualista”³.

Este método consiste en proceder para el análisis de lo social desde la acción de uno o varios individuos. El punto de partida para la explicación sociológica es el concepto de acción social, entendida como acción individual productora del hecho social.

Acción es aquella conducta humana a la que el actor enlaza un sentido subjetivo. Se distingue de la conducta puramente reactiva por tener para el sujeto de la acción un significado u orientación significativa. La *acción social* no es la acción homogénea de muchos, puede ser una acción individual, sólo que tiene la particularidad de estar dirigida a la acción de otros, de estar orientada por las acciones de otros: la acción de un individuo es social cuando éste considera el comportamiento pasado, presente o futuro (esperado) de otro/s sujeto/s.

En la medida en que está asociada a motivos, intenciones o significados conferidos por el actor, la acción puede ser, a diferencia del objeto de las ciencias naturales, “comprendida”, y esta comprensión o interpretación del sentido de la acción es la base de la explicación causal de lo social. Si explicar causalmente lo social

presupone la comprensión de los motivos de la acción no es sino porque desde esta perspectiva las colectividades se reducen en última instancia a las acciones de los individuos. En otras palabras, la acción, orientada por su sentido, sólo existe para Weber “como conducta de una o varias personas *individuales*”.

Cabe mencionar que este punto de vista “individualista” del sociólogo alemán ya se encuentra presente en su artículo de 1913, *Sobre algunas categorías de la sociología comprensiva*, donde escribe que: “la sociología comprensiva (en nuestro sentido) trata al individuo aislado y a su obrar como la unidad última, como su ‘átomo’, si es que se nos admite esta peligrosa comparación. [...] El individuo constituye, para ese modo de consideración, el límite y el único portador del comportamiento provisto de sentido” (Weber, 1990: 187).

En su obsesión por no reificar, Weber remite todo al actor y su comportamiento como individuo, de tal modo que finalmente, en esta lógica de pensamiento, el hecho social no existe fuera de la subjetividad individual que lo constituye. La *relación social*, al ser definida como probabilidad de una conducta de dos o más actores recíprocamente orientada, se deriva lógicamente de la acción. Los conceptos de grupo, colectividad, asociación, no tienen ninguna substancia específica: remiten a realidades que no pueden ser pensadas más que como extensión o desarrollo de lo individual y particular. El grupo como tal no posee una existencia “real”; es sólo un conglomerado de individuos o de actos individuales.

Según Weber, las formaciones sociales como el Estado, las cooperativas, las fundaciones, si bien por finalidades prácticas son tratadas

³ Individualismo metodológico que sostiene no sólo la teoría de la estratificación social, tema que nos ocupa aquí, sino también toda la sociología de la dominación y del Estado. Para un mayor desarrollo de este tema véase: Duek e Inda (2005).

frecuentemente como si fueran individuos sujetos de acciones, para la sociología

“No son otra cosa que desarrollos y entrelazamientos de acciones específicas de personas individuales, ya que tan sólo éstas pueden ser sujetos de una acción orientada por su sentido”. Para la sociología -prosigue- no existe una “personalidad colectiva en acción”, como podría ser por ejemplo el Estado. “Cuando habla del ‘Estado’, de la ‘nación’, de la ‘sociedad anónima’, de la ‘familia’, de un ‘cuerpo militar’ o de cualquiera otra formación semejante se refiere *únicamente* al desarrollo, en una forma determinada, de la acción social de unos cuantos individuos, bien sea real o construida como posible” (Weber, 1969: 12).

Si el Estado, la nación o la familia no son más que estructuras *conceptuales* de naturaleza colectiva, *conceptos* colectivos, *representaciones* y no entidades reales, ¿por qué no habría de pensar lo mismo Weber respecto de las clases?

Nuestra tesis es que esta problemática de base, que algunos han llamado “nominalismo sociológico”, conduce a la eliminación del concepto de estructura social y a la resignificación del sentido fuerte que adquiere, a través de la teoría marxista, el concepto de “clase social”. Por eso sostenemos que es importante tener en cuenta estos presupuestos generales de Weber a la hora de hacer referencia a sus ideas sobre la estratificación de la sociedad, aún cuando él no recurra explícitamente a ellos en sus pocas líneas sobre las clases, los estamentos y los partidos.

La estratificación designa para Weber la forma en que se distribuye el poder en una comunidad. Pero como el poder puede ser de distintos tipos, el modelo de estratificación

que él propone no es unidimensional. Es decir, las “clases” no son desde la perspectiva weberiana la única forma de abordar la división de la sociedad. Junto a la división en clases puede postularse, paralelamente, la división en estamentos y partidos, según se trate de la distribución del poder económico, social o político. Su modelo de estratificación es entonces tridimensional, basado en la separación de los órdenes o esferas económica, social y política.

Es importante entonces referirse a la noción de poder, ya que el poder es la materia constitutiva de las jerarquías de las tres dimensiones. Para Weber, “*poder* significa la probabilidad de imponer la propia voluntad, dentro de una relación social, aun contra toda resistencia y cualquiera que sea el fundamento de esa probabilidad” (Weber, 1969: 43). Dicha definición no alude a lugares en los procesos de producción y reproducción y a posiciones de los diferentes grupos en esos lugares, sino que está formulada en términos de individualidades. Se trata de una definición psicológica, ya que el poder

“Está vinculado a la persona: el individuo es su portador y su instancia determinante. El poder es referido al sentido, a la orientación subjetiva de un determinado tipo de acción individual: la acción de imponer la propia voluntad. Esta orientación no está determinada por el modo específico de inserción de un agente en un proceso colectivo, ni tampoco está producida como sentido, para los agentes, de algunas de sus prácticas. Pues sólo el sentido que el individuo da a su acción produce realmente la relación social (aquí relación de poder) y no a la inversa” (Laurin-Frenette, 1989: 88-89).

Al resultar el poder de la capacidad del individuo para imponer al prójimo su voluntad,

sus intereses, sus valores, venciendo la “resistencia” de éste, la relación de poder queda equiparada a la de competencia, competición o lucha. Weber define a la lucha en idénticos términos a como define el poder -acción orientada a imponer la propia voluntad contra la resistencia del otro- y deriva de ella las nociones de lucha pacífica, competencia, competencia regulada y selección social.

Los individuos implicados en una relación de poder, en una lucha que puede ser “pacífica” y estar regulada por un determinado orden legítimo, compiten por el control de las “probabilidades de vida y de supervivencia”, y se ven así sometidos a un proceso de “selección”.

Toda lucha y competencia típicas y en masa llevan a la larga, no obstante las posibles intervenciones de la fortuna y del azar, a una ‘selección’ de los que poseen en mayor medida las condiciones personales requeridas por término medio para triunfar en la lucha: “*Selección social* significa, por lo pronto, tan sólo que determinados tipos de conducta y, eventualmente, de cualidades personales, tienen más probabilidades de entrar en una determinada *relación* social (como ‘amante’, ‘marido’, ‘diputado’, ‘funcionario’, ‘contratista de obras’, ‘director general’, ‘empresario, etc.)” (Weber, 1969: 31-32).

De este modo, la competencia regulada tiene como resultado una selección positiva: el triunfo de los mejor dotados de las cualidades requeridas para la lucha (ya se trate de fuerza, astucia, capacidad creadora, capacidad de adaptación o cualquier otra). La selección para Weber es “eterna”, en el

sentido de que siempre hay de una u otra forma selección. Lo que puede cambiar son los medios de lucha, pero el resultado es siempre el triunfo de quienes dispongan, ya sea por herencia o por educación, de los medios necesarios para el triunfo.

Lo que debemos resaltar a los efectos de nuestro análisis es lo que se deduce de esto: que las cualidades personales del actor condicionan de manera importante sus probabilidades de adquirir poder en los distintos órdenes en que compete; o dicho en otras palabras, que la posesión de poder, en sus distintas formas, depende en última instancia de las disposiciones del individuo.

Aun a riesgo de ser reiterativos, recalamos la importancia de tener presentes estos “conceptos sociológicos fundamentales” (acción, acción social, relación social, y principalmente poder, competencia y selección) al abordar su teoría de las clases. Aunque Weber no los ponga en relación *expresamente* con la cuestión de la estratificación, es indudable que constituyen el marco de referencia de su concepción de las clases, desde el momento en que concibe, por ejemplo, a las clases, estamentos y partidos como fenómenos que representan la distribución del *poder*.

2. El sistema de estratificación tridimensional

Más arriba vimos que para Weber la estratificación tiene lugar en tres dimensiones diferentes -económica, social y política- y se representa respectivamente en los fenómenos de las clases, los estamentos y los partidos (fenómenos que

son el resultado de la desigual distribución del poder económico, social y político). Podemos avanzar ahora en la caracterización weberiana de estos tres fenómenos⁴ (Weber, I, 1969: 228 - 232, 242 - 248; II, 682 - 694).

a. Las clases

Las clases constituyen la jerarquía específica del orden económico. *Clase* es todo grupo humano que se encuentra en una igual *situación de clase*, entendiéndose por ésta “[...] el conjunto de probabilidades típicas de: 1. De provisión de bienes, 2. De posición externa, 3. De destino personal, que derivan, dentro de un determinado orden económico, de la magnitud y naturaleza del poder de disposición (o de la carencia de él) sobre bienes y servicios y de las maneras de su aplicabilidad para la obtención de rentas o ingresos” (Weber, 1969: 242).

Si el mercado es el lugar donde una multiplicidad de hombres se reúnen competitivamente con fines de intercambio, lo que tienen en común los miembros de una “clase” es la “posición ocupada en el mercado”, la cual está en función de lo que se posea para ofrecer en él, ya se trate de bienes de distinto tipo o de servicios (trabajo)⁵, y de las maneras de su utilización para obtener rentas o ingresos.

⁴ Las ideas de Weber respecto de la estratificación o del reparto del poder en las comunidades políticas pueden encontrarse en *Economía y Sociedad* (1969: I, 228-232 y 242-248; II, 682-694). Toda la exposición que sigue se basa en dichos apartados.

⁵ Si el concepto de clase se liga forzosamente a las probabilidades que se tienen en el mercado, constituyendo estas probabilidades “el resorte que condiciona el destino del individuo”, sólo se puede hablar de “clases” solamente allí donde hay mercado. En este sentido estricto, los esclavos, por ejemplo, cuyo destino no está determinado por las probabilidades de valorizar en el mercado sus bienes o su trabajo, no forman una “clase” (son más bien un “grupo de status”).

Es decir que la situación de clase se define *en lo esencial* por la capacidad adquisitiva o ingreso. Un cierto número de personas -dice Weber- tiene la misma situación de clase (que es, en última instancia, equivalente a “situación de mercado”) cuando son comunes sus intereses económicos en la posesión de bienes y oportunidades de ingresos en las condiciones determinadas por el mercado (de productos o de trabajo), lo cual representa un “elemento causal específico de sus oportunidades de vida” o “probabilidades de existencia”.

Esto significa para Weber que la *posesión* y la *no posesión* de bienes y servicios (o lo que para el caso es lo mismo, la “propiedad” y la “carencia de propiedad”) son las categorías fundamentales de todas las situaciones de clase, en tanto crean específicas probabilidades de vida, es decir, en tanto son determinantes en un sentido u otro del destino del individuo (en lo referente a la satisfacción de necesidades *económicas*). Entonces, la distribución desigual del poder económico corresponde a la distribución desigual de la propiedad, pues ésta condiciona el mejor o peor aprovechamiento de las oportunidades del mercado.

Ahora bien, no todos los propietarios tienen idéntica situación de clase, y lo mismo puede decirse de los no propietarios. Esto es, dentro de cada categoría es posible discernir diferentes situaciones de clase. En la primera, las situaciones se diferencian según el tipo de bienes susceptibles de producir ganancia (ya se trate de posesión de viviendas, talleres, tiendas; posesión de bienes raíces para la agricultura, así como de minas, ganado, hombres; disponibilidad de instrumentos móviles de producción o de medios de subsistencia; posesión de productos del trabajo propio o

ajeno; posesión de monopolios negociables de todo tipo) y el “sentido” que dan y pueden dar al aprovechamiento de sus bienes (monetarios, fundamentalmente). Conforme a esto último, se reconocen dos situaciones de clase distintas. O sea, los propietarios pueden formar parte de la clase de los *rentistas* o de la clase de los *empresarios*.

La situación de los “no propietarios”, que sólo pueden ofrecer servicios, se diferencia en cambio según el tipo de servicios que puedan ofrecer y el modo en que se valen de esos servicios (en una relación continuada con un consumidor o bien en una relación circunstancial).

Si la “posesión” y la “no posesión” determinan entonces la división fundamental en las situaciones de clase -permitiendo distinguir en una primera aproximación a los que disponen de distintos tipos de bienes, por un lado y a los carentes de propiedad, por otro- otros criterios cobran también una importancia decisiva para distinguir las clases. El tipo de propiedad y el uso que se le da o el modo en que se aprovecha, originan situaciones de clase particulares. Bien correspondan al mercado de los bienes o al mercado del trabajo, se hablará de clases propietarias o de clases lucrativas, encontrándose en ambas categorías situaciones “positivamente privilegiadas” y “negativamente privilegiadas”.

Weber distingue estas dos categorías de clase según qué sea lo que determine primordialmente la situación de clase. Se habla de *clase propietaria* cuando lo determinante son “las diferencias de propiedad” (típicamente, rentistas y deudores), mientras que se hace referencia a una *clase*

lucrativa cuando lo determinante son “las probabilidades de la valorización de bienes y servicios en el mercado” (típicamente, empresarios y trabajadores). Se tienen entonces dos escalas o jerarquías distintas según se emplee el criterio de la propiedad de bienes o el de la rentabilidad del trabajo (dada por las cualidades profesionales y la competencia técnica). Al entender de Laurin-Frenette:

“La jerarquía económica -la de las ‘clases’ en el sentido que Weber les atribuye- es una doble jerarquía basada en la existencia de un doble mercado: el mercado de los bienes y el del trabajo. La primera jerarquía corresponde a las diferencias relativas a la propiedad de los bienes producidos, es decir, del capital (‘clase de posesión’); la segunda se basa en las diferencias relativas a la ‘rentabilidad’ (comercial) de la fuerza de trabajo, es decir, de los servicios que pueden ofrecer los individuos (‘clase de producción’)” (Laurin-Frenette, 1898: 98).

Pero Weber introduce una tercera categoría de clase, junto a las de clase propietaria y clase lucrativa: la *clase social*. Con ésta dice referirse a todas las situaciones de clase *entre* las cuales suele darse un intercambio personal o en la sucesión de generaciones. Son clases sociales: el proletariado, la pequeña burguesía, la *intelligentsia* sin propiedad y los expertos profesionales (técnicos, empleados, burócratas) y las clases de los propietarios y de los privilegiados por educación.

Laurin-Frenette interpreta que “la jerarquía de las clases sociales propiamente dicha constituye una especie de síntesis de las dos escalas precedentes y corresponde al doble fundamento del poder económico: capital y trabajo (o, en las categorías de Weber: propiedad y servicio). En ella se encuentran los grupos delimitados en las anteriores jerarquías, pero tal como se distribuyen, unos

en relación a otros, según la combinación o la media aproximada de su poder económico, calculada a partir de su posición en los dos mercados” (Laurin-Frenette, 1989: 99). Estos temas relativos a las tres categorías de clase (propietaria, lucrativa y social) y a la clasificación de las diversas situaciones de clase dentro cada categoría -advirtamos-, son tratados por Weber de manera sumamente comprimida y poco explícita en algunos puntos. Esto naturalmente dificulta la cabal comprensión de sus categorías. Tratando entonces de dotar al esquema de cierta lógica, arriesgamos la siguiente interpretación, aun cuando ésta no se desprenda de manera directa de la letra de Weber.

La introducción de la categoría “clase social” quizás se deba a que *en la realidad* no se dan las clases “puras”, es decir clases que participen exclusivamente en el mercado de bienes (propietarias) por un lado, y clases que participen únicamente en el mercado de trabajo (lucrativas) por otro. En este sentido, la “clase social” podría entenderse como una categoría que resume los conceptos *típico-ideales* de clase propietaria y clase lucrativa que, como tales, acentúan unilateralmente uno de los aspectos de la determinación de clase. La categoría de “clase social” expresaría así la circunstancia de que tanto la propiedad como la probabilidad de valorizar bienes y servicios en el mercado pueden determinar conjuntamente la situación de clase de un grupo humano. La pequeña burguesía independiente, por poner un ejemplo, sería una clase social que tiene algún grado de propiedad, pero que también es ella misma productora.

Cabe una última observación antes de pasar al significativo tema de la “acción de clase”. Si las proposiciones de Weber sobre las clases son leídas a la luz de los conceptos básicos de su problemática, se está en condiciones de afirmar, incluso cuando Weber no lo diga con todas sus letras, que la posición social se desprende, en última instancia, de cualidades y atributos personales de los sujetos. Aunque aparentemente sean criterios objetivos y materiales, que no tendrían mucho que ver con las disposiciones o aptitudes del individuo, los que determinan la situación de clase (posesión y no posesión de bienes y servicios), esto no se ve así si se traen a colación las ideas de poder, competencia o selección.

Es cierto, la propiedad de bienes y servicios es la categoría fundamental de la estratificación económica, pero si seguimos indagando, ¿de qué depende el acceso de cada individuo a la propiedad, y en consecuencia, sus ingresos y su posición en el mercado? En último análisis, dependen de su *constitución individual*. Ciertas cualidades que poseen unos individuos y no otros los hacen más propensos a ocupar ciertas posiciones (empresario, funcionario, trabajador especializado), y de hecho en esto consiste la “selección social”.

Al predicarse una “sociología de la acción”, y remitir la relación social a la acción (recíprocamente orientada) de los individuos partícipes, la relación de poder que determina posiciones en el mercado o situaciones de clase ordenadas jerárquicamente se funda en las conductas de los actores, en el sentido que éstos den a sus acciones, el cual depende a su vez de sus cualidades personales, de su competencia, de su propia constitución individual.

Entonces, las “probabilidades de vida” compartidas por los miembros de una clase son las probabilidades de aprovechar y realizar las propias potencialidades, capacidades y aptitudes por mediación del mercado y en la competencia que en él se establece. La aptitud individual básica que se requiere para lograr éxito económico es la aptitud para la racionalidad, ya que -veremos luego- el mercado es el escenario por excelencia de la actividad racional. Sus fenómenos están determinados por intereses racionales de fin y encuadrados en la legalidad racional.

b. Clase, acción de clase y lucha de clases

Un tema en el que Weber hace hincapié es el de la relación contingente entre “clase” y “acción de clase” o entre posición común de clase y acción comunitaria.

Las clases no son *comunidades* -definidas éstas como relaciones sociales inspiradas en el sentimiento subjetivo (afectivo o tradicional) de los partícipes de constituir un todo- sino que sólo representan *bases posibles*, y frecuentes, de una *acción comunitaria*.

Es decir, la acción comunitaria y la asociación de los interesados clasistas (asociaciones de clase) no ocurren de un modo necesario a partir de la existencia de clases y situaciones de clase. La clase solamente indica el hecho de situaciones típicas de intereses iguales o semejantes en que se encuentran ciertos individuos (situación de clase), aunque hasta cierto punto la situación de cada individuo poseedor de bienes y servicios es particular⁶. La unidad de las clases sociales enfrenta

además el hecho de que la movilidad de una clase a otra es un fenómeno frecuente. Para que se genere una acción clasista - sostiene Weber- no es suficiente la desigualdad en las probabilidades de vida de diferentes grupos humanos; se requiere además de las condiciones intelectuales que permitan reconocer por un lado el carácter condicionado de los contrastes, y por otro la necesidad de organizarse en una asociación racional.

“En modo alguno constituye un fenómeno universal que, a consecuencia de una posición común de clase, surja una socialización, o inclusive una acción *comunitaria*. Más bien puede limitarse su efecto a la producción de una reacción esencialmente *homogénea* y, por consiguiente (según la terminología aquí empleada), a la producción de una ‘acción de masas’. Pero puede no tener ni siquiera estas consecuencias. Además, con frecuencia se produce únicamente una acción comunitaria amorfa. (...) La proporción en que, por la ‘acción de masas’ de los pertenecientes a una clase, se origina una ‘acción comunitaria’ y eventualmente ciertas ‘socializaciones’, depende de condiciones culturales, especialmente de tipo intelectual, y de la intensidad alcanzada por los contrastes, así como especialmente de la *claridad* que revela la relación existente entre los fundamentos y las consecuencias de la ‘situación de clase’” (Weber, 1969: 685).

Entonces, nada garantiza que, dada una misma posición en el mercado de un grupo humano (clase), se produzca una acción comunitaria o una acción societaria⁷. Puede que solamente se genere una reacción semejante a un estímulo idéntico (por ejemplo, una huelga obrera). Esta actividad uniforme de varios individuos se explica por la presencia de intereses económicos

⁶ Sólo es verdaderamente homogénea -dice Weber- la situación de los carentes de propiedad y totalmente sin “calificación”, obligados a ganar su vida por su trabajo en ocupaciones inconstantes.

⁷ En la terminología de Weber, la acción comunitaria es la orientada por el sentimiento de solidaridad de los actantes, mientras que la acción societaria implica la regulación de intereses racionalmente motivada.

individuales aproximadamente semejantes en esos sujetos.

De este modo Weber se niega a considerar las clases sociales como *grupos reales y concretos*. La clase sólo constituye un grupo real cuando representa para el individuo un interés, un fin, un valor susceptible de orientar su acción.

No hay en este sistema teórico un “interés colectivo” definible a partir de prácticas económicas colectivas, que motive la reacción de los pertenecientes a una clase; lo que existe, en cambio, es la presencia simultánea de intereses personales semejantes en el promedio de los sujetos que ocupan la misma posición. Con estos argumentos Weber rechaza el “empleo pseudocientífico de los conceptos de ‘clase’ y de ‘interés de clase’ tan usual en nuestros días”.

Si la acción en común y la acción societal de una clase dependen de condiciones de orden *intelectual* y del grado de *claridad* con que se comprendan las relaciones entre causas y efectos de la situación de clase, esto significa que para el fundador de la sociología comprensiva, la posibilidad de la acción está unida, en última instancia, a la actitud *racional* de los interesados. Sólo en el caso en que los individuos de las clases no privilegiadas sean conscientes de lo que condiciona sus probabilidades diferenciales de vida es esperable una “reacción racional” y no simples actos de protesta discontinuos e irracionales. Esta reacción adopta la forma de una “asociación racional” (por ejemplo, un sindicato) de la que el individuo puede o no esperar determinados resultados.

La organización de clase aparece así como un contrato o asociación entre individuos que constituye un medio racional, para cada uno de ellos, de modificar las condiciones de realización de sus posibilidades de vida individuales.

Es interesante advertir la relación de estrecho parentesco que existe entre estas ideas y la distinción de cierto “marxismo” entre clase en sí / clase para sí, que se apoya en la “conciencia” como elemento determinante para la división y que por lo tanto tiene connotaciones idealistas. Esta distinción, adoptada por una parte del marxismo y rechazada por otra, halla su fuente en ciertos parágrafos del propio Marx⁸.

Agreguemos también que esta disociación de Weber entre clase y acción de clase o entre clase y comunidad (grupo real) tendrá una decidida influencia en muchas de las miradas postweberianas sobre las clases. Nos referimos por ejemplo a la diferenciación que hace el francés Raymond Aron entre estrato y clase (1965; 1971). El “estrato” es el conglomerado de individuos que ocupan una posición semejante en la jerarquía de prestigio de una sociedad. Estos hombres presentan una comunidad muy débil y relativa de cultura y género de vida y difícilmente pueden llegar a ser el soporte de una conciencia y de una acción comunes. La “clase” es en cambio una totalidad, un grupo, que se caracteriza sobre todo por la conciencia, la voluntad y la acción (organización, partido)⁹. Estos dos modelos

⁸ Concretamente en Miseria de la filosofía (1847), El manifiesto comunista (1848) y El dieciocho brumario de Luis Bonaparte (1852).

⁹ Hemos analizado esto último en un trabajo anterior: Duek e Inda (2003: 15-43).

conceptuales -sostiene Aron- son igualmente legítimos, puesto que la realidad se amolda a ellos en una medida variable, a veces más a uno, a veces más al otro. Es decir, bajo ciertas condiciones los conglomerados delimitados objetivamente pueden constituir la base de totalidades reales, resultante de una toma de conciencia por los individuos de su situación material común, que favorece la emergencia de una voluntad y una acción colectivas. Pero bajo otras condiciones también es posible que esos conjuntos no sean más que simples categorías estadísticas, sin ninguna conciencia de comunidad⁹ (Pareto, 1968).

Pero no sólo sobre la teoría de Aron tiene influencia la separación weberiana entre clase y acción de clase o entre clase y comunidad. También Ralf Dahrendorf, por ejemplo, revela esta herencia, con su diferenciación entre “cuasi grupo” y “grupo de interés”, y Pierre Bourdieu de alguna forma reedita aquella discriminación al proponer la diferenciación entre “clase en el papel” y “clase real”.

En definitiva, y esto inscripto en el contexto del individualismo metodológico de Weber, las clases no constituyen para Weber grupos sino *conjuntos de posiciones individuales*, agrupadas por el investigador en base a algún criterio (posición en el mercado). En este sentido, puede afirmarse que la condición de clase es para él un carácter individual, aunque compartido por muchos.

⁹ Como con los tipos ideales weberianos, se trata de analizar, para cada situación concreta, en qué medida la realidad se acerca o se aleja de cada modelo. Esto es, si en un determinado momento las clases son simples conglomerados estadísticos o si son grupos reales, o también, si se sitúan entre ambos.

En cuanto a las *luchas de clases*, Weber sostiene que éstas comienzan con el mercado. La oposición entre las clases -dice- ha pasado históricamente de la fase del crédito de consumo (en la Antigüedad, deudores campesinos y artesanos contra acreedores ricos de las ciudades) a la competencia en el mercado de bienes y finalmente a la lucha de precios en el mercado de trabajo. Respectivamente, las obligaciones debitorias produjeron acciones clasistas, luego vino la lucha por los medios de subsistencia (abastecimiento y precio del pan) que se extendió durante la Antigüedad y toda la Edad Media, y la lucha por los salarios en la Edad Moderna.

Las luchas revolucionarias sólo se dan sobre la base de intereses contrapuestos *inmediatos*, es decir, entre enemigos *inmediatos* (por ejemplo, en las clases propietarias, entre acreedores y deudores, entre propietarios de tierras y *déclassés*). Dice Weber que “una *conducta* homogénea de clase se produce con la máxima facilidad: a) contra los *inmediatos* enemigos en intereses (proletarios contra empresarios; pero no contra ‘accionistas’ que son los que en realidad perciben ingresos ‘sin trabajo’; y tampoco: campesinos contra terratenientes)” (Weber, 1969, 245). O también las oposiciones de clase:

“Suelen ser sobre todo ásperas entre los que se enfrentan de un modo directamente real en la lucha por los salarios. No son los rentistas, los accionistas y los banqueros quienes resultan afectados por el encono del trabajador (aunque obtienen justamente ganancias a veces mayores o con ‘menos trabajo’ que las del fabricante o del director de empresa). Son casi exclusivamente los fabricantes y directores de empresa mismos, considerados como los enemigos directos en la lucha por los salarios. Este simple hecho ha sido con frecuencia decisivo para el papel desempeñado por la posición de clase en la formación

de los partidos políticos. Por ejemplo, ha hecho posible las diferentes variedades del socialismo patriarcal y los antiguamente frecuentes intentos de unión entre los estamentos amenazados en su existencia y el proletariado contra la 'burguesía' ” (Weber, 1969: 687).

La clase de los trabajadores ve en el empresariado, que en definitiva es una clase lucrativa o productiva como ella cuyo interés reside en valorizar sus bienes o servicios en el mercado, su adversario principal. El verdadero adversario -parece querer decir Weber- son las clases propietarias, los rentistas o accionistas, que no obtienen sus ingresos del trabajo.

Con esto, la distinción entre clases propietarias y clases lucrativas, que en un momento parecía que se diluía en la noción de clase social, recobra su sentido. Aunque las luchas reales no lo reflejen, porque se nutren de la inmediatez, hay una “contradicción” fundamental en el sistema que es la que se da entre dos maneras distintas de aplicabilidad de los bienes y servicios poseídos para la obtención de rentas o ingresos, es decir, en última instancia, entre los modos de conducta u orientación de la acción de los propietarios (típicamente rentistas) y de los productores (típicamente empresarios y trabajadores).

Al igual que la distinción de Vilfredo Pareto entre rentistas y especuladores (distinción entre clases basada en el tipo de actividad económica: ahorro en un caso y especulación y empresa en otro), la distinción de Weber entre clases propietarias y clases lucrativas puede derivar fácilmente en la hipótesis de la coincidencia objetiva del interés económico del empresario y del obrero. En Pareto esta identidad entre los especuladores se articula alrededor de la cualidad de “innovadores” y “productores”, en oposición a la de “conservadores” y

“consumidores de bienes producidos por otros” propia de los rentistas (Pareto, 1968).

Obreros y empresarios tienen en común el hecho de que hacen valer en el mercado su competencia profesional en las actividades de producción industrial, mientras que lo único que los distinguiría sería su respectivo grado de éxito dentro del mismo tipo de empresa. Éxito que -digámoslo una vez más- está en función de su calificación, *en virtud de sus aptitudes*, alta, mediana o baja para la obra.

c. Los estamentos

Los *estamentos* representan la distribución del poder social. Dicho de otra forma, el *poder social* es el cimiento de la formación de estamentos o grupos de status jerarquizados, así como el poder económico lo es de la formación de clases.

Las divisiones estamentales de la sociedad no tienen que ver con diferencias económicas, de posición en los mercados de bienes y de trabajo, sino que aluden a diferencias sociales, esto es, de *prestigio*, *status*, u *honor*. La distribución del poder social o prestigio en una comunidad configura su orden estamental. “Se llama *situación estamental* a una pretensión, típicamente efectiva, de privilegios positivos o negativos en la *consideración* social, fundada: a) en el modo de vida y, en consecuencia, b) en maneras formales de educación (...) c) en un prestigio hereditario o profesional” (Weber, 1969: 245).

Si el orden social corresponde a la distribución del “honor”, esta distribución está en función de ciertas cualidades que poseen los individuos. El reconocimiento o evaluación

positiva de las cualidades de un grupo de personas por parte del resto de la colectividad les confiere consideración, estima, dignidad social. Inversamente, la evaluación negativa de los atributos de un grupo o la ausencia de cualidades apreciables genera privación de status, indignidad y desprecio social por parte de los otros. De modo que el orden estamental se despliega, al igual que el orden clasista, en una escala de grupos verticalmente superpuestos. Esto es, relaciones de súper y subordinación son inherentes a la estructura estamental, pues ésta implica un reconocimiento de “más honor” favorable a los grupos de status privilegiados.

Un estamento entonces es un grupo de hombres que reclaman de un modo efectivo una consideración estamental exclusiva (honor). Este “honor” se expresa en la exigencia a todo aquel que aspire a pertenecer al estamento de un determinado *modo de vida*, que abarca educación, tipo de trabajo, costumbres, gustos, modales. El estamento implica una acción comunitaria consensual de este tipo: el mantenimiento de las convenciones respecto a modos de vivir, el acatamiento de la moda dominante en la sociedad en un determinado momento; y tiende a la restricción de las relaciones sociales. Weber trae a colación, por ejemplo, el acuerdo en los estamentos privilegiados en cuanto a considerar el trabajo físico e incluso toda actividad industrial como un rebajamiento, lo mismo que toda dedicación a “actividades lucrativas”.

A diferencia de las clases, los estamentos sí suelen ser comunidades, aunque de carácter amorfo generalmente. Si los criterios de diferenciación de las clases aparecen como “objetivos”, en los de delimitación de grupos típicos de status interviene la subjetividad de los

participantes. La conformación de estos *grupos* supone una relación intersubjetiva. Por un lado, interviene la subjetividad del individuo evaluado; una actitud activa de su parte que consiste en reivindicar la estima social, en hacer valer y hacer reconocer las propias cualidades. Por otro lado, interviene la subjetividad de los demás miembros de la sociedad en tanto otorgan o no reconocimiento. Pero esto no significa que las bases del status sean absolutamente arbitrarias. Los estamentos se basan en cualidades reales de las personas (hagamos abstracción por ahora del fenómeno de la usurpación), cualidades reconocidas socialmente en la medida en que sus beneficiarios son capaces de hacerlas reconocer.

Se ha hablado de modos o “estilos de vida” característicos de los estamentos. Pues bien, en la práctica, estos estilos de vida se asocian siempre a *monopolios* de bienes u ocasiones ideales y materiales, ya se establezcan de un modo legal o convencional. Los ideales son los rasgos honoríficos propios del estamento; por ejemplo, privilegio de usar determinada indumentaria, privilegio de llevar armas, derecho a practicar ciertas artes sin fines de lucro. Entre los materiales puede citarse el monopolio legal de cargos, el monopolio de ciertos bienes como “tierras de abolengo” o esclavos, o también el monopolio de profesiones.

Cuando el honor correspondiente a un estamento es usurpado por determinadas familias o círculos, se trata de una organización puramente convencional que, llevado al extremo, puede conducir a privilegios jurídicos y a la transformación del estamento en una “casta” cerrada. Esto es lo que sucede cuando la base de la separación en estamentos son diferencias consideradas “étnicas”.

Pero el estamento no necesariamente tiene origen étnico; esto ni siquiera es lo más frecuente. La formación de los diferentes estamentos puede tener como base las diferencias de raza o étnicas; la selección de los sujetos personalmente calificados (en el estamento de caballeros, por ejemplo, compuesto por los individuos física y psíquicamente aptos para la guerra); la adscripción política, la situación de clase (éste es el factor actualmente predominante, veremos luego). Esto pueden dar lugar a estamentos de distinto tipo: estamentos hereditarios, estamentos de modo de vida y profesionales, estamentos políticos y hierocráticos.

En principio, entonces, los específicos “modos de vida” en virtud de los cuales se aspira a un cierto “honor social” serían el eje esencial de organización de los estamentos: “(...) las ‘clases’ se organizan según las relaciones de producción y de adquisición de bienes; los ‘estamentos’, según los principios de su *consumo* de bienes en las diversas formas específicas de su ‘manera de vivir’” (Weber, 1969: 692).

Sin embargo -repara Laurin-Frenette- el estilo de vida, los privilegios y exclusivismos de cualquier tipo que caracterizan a los estamentos son *consecuencias* de las diversas cualidades de los individuos que constituyen la base de su poder social: son consecuencias de su capacidad de hacerse reconocer, estimar y honrar. Así, la verdadera base del status, su fundamento último, no es el estilo de vida sino el poder social, la capacidad para imponerse *por medio* de un cierto estilo de vida o de ciertos rasgos carismáticos.

Una vez más se trata de imponerse a través de una lucha, una competición cuyo resultado

es la selección de los más meritorios, de los que están mejor provistos de las cualidades pertinentes para este género de poder. El status puede ser concebido como una jerarquía de mérito, al igual que la estratificación económica, tal como hemos indicado. Sin embargo Weber insiste en el fenómeno de la usurpación, al que considera indicador del establecimiento y -sobre todo- de la perpetuación de los estamentos. El carácter usurpatorio de la posición y privilegios vinculados al status aparece cuando se los compara con el mérito que subyace al poder económico; dicho mérito, como sabemos, está en función de la racionalidad del individuo (Laurin-Frenette, 1989: 109).

Si bien la división en clases y la división en estamentos coexisten en una sociedad, puesto que se trata de estratos pertenecientes a dimensiones diferentes (económica y social respectivamente), no obstante esto, para Weber es posible calificar alternativamente a una sociedad como “clasista” o como “estamental”, bien sea que su articulación social se realice preferentemente según clases o bien que lo haga según estamentos. Y esto está en íntima relación con el grado de desarrollo del mercado.

En efecto, la organización estamental tiene como consecuencia necesaria la obstaculización de la libre evolución del mercado. Y esto en la medida en que implica, en primer lugar, la posesión monopólica de ciertos bienes por algunos estamentos, garantizada legal o convencionalmente, y por ende la sustracción de los mismos al tráfico libre, y por otro lado, el desprecio por parte del honor estamental de lo que es específico del mercado: el regateo y el lucro. “Toda sociedad estamental es *convencional*, ordenada por las reglas del tono de vida; crea, por lo tanto, condiciones de consumo económicamente irracionales e impide

de esa manera la formación del mercado libre por la apropiación monopolista y por eliminación de la libre disposición sobre la propia capacidad adquisitiva” (Weber, 1969: 246).

Por definición entonces, el principio estamental y el del mercado se oponen. El orden estamental es contrario a la regulación puramente económica de la distribución del poder; se ve amenazado por ésta -dice Weber-, por el hecho de que el poder puramente económico pueda otorgar el mismo status que el alcanzado en virtud de otros méritos (modo de vida, hábitos, costumbres, ideas). De aquí la frecuente reacción de los miembros de los estamentos privilegiados contra la persecución de la ganancia y el éxito estrictamente económico.

El mercado -el mercado libre, que es lo específico del capitalismo- es el lugar de la racionalidad; el mercado recompensa automáticamente las conductas racionales. En él dominan los intereses materiales y no existen las distinciones personales. Rigen pautas “universalistas” -podríamos decir-; el mercado “no conoce acepción de personas” ni convenciones, “nada sabe del honor”.

Mientras que la *racionalidad* es el fundamento del poder económico (clases), son atributos de otro tipo, no directamente atribuibles a la racionalidad del agente, los que sostienen el poder social (estamentos).

Si en las sociedades de la Antigüedad y Edad Media predominó el modo estamental de organización, en la sociedad capitalista cada vez adquiere mayor importancia la competencia mercantil libre y con ésta la estratificación puramente económica, es decir, la estratificación en clases¹⁰. Además, hoy la situación de clase es el sustrato principal de la

jerarquía de status, ya que la probabilidad de seguir el tren de vida esperado para adquirir y mantener ciertas posiciones en el orden estamental está, en general, económicamente determinada.

De las afirmaciones de Weber sobre la oposición entre la lógica estamental y la lógica de mercado se deduce que el predominio de la lógica del mercado significa para él la garantía de que la distribución desigual del poder responde perfectamente al mérito individual, en este caso, a la capacidad de actuar racionalmente. Las leyes infalibles del mercado aseguran esta distribución del poder, garantizan la movilidad de los individuos dentro de esa jerarquía e impiden la cristalización de las posiciones adquiridas por el recurso a expedientes no racionales.

d. Los partidos

La distribución del poder *político* es la tercera dimensión de la estratificación, siendo los *partidos* los grupos específicos que conforman esta jerarquía. Si las clases corresponden al orden económico, y los estamentos al orden social, los partidos se mueven primariamente

¹⁰ Tengamos presente que el advenimiento del capitalismo o economía de mercado como modo de acción económica predominante forma parte de una fase avanzada de la evolución de la historia en su proceso de desarrollo progresivo de la razón. Capitalismo, mercado y estratificación en clases son manifestaciones fenoménicas del proceso de racionalización creciente. Esto se exhibe con bastante claridad en Historia económica general, donde Weber nos ofrece una historia de las instituciones económicas signada por el irrefrenable triunfo del cálculo, la previsión, la eficiencia y el control de las incertidumbres, en el marco de la problemática del avance de la racionalidad en todos los ámbitos de la cultura occidental. La satisfacción de las necesidades cotidianas basada en técnicas capitalistas, dice Weber, sólo es peculiar de Occidente, naturalizándose en la segunda mitad del siglo XIX, mientras que las formas económicas señoriales, artesanales, ligadas a la magia, la religión, los linajes, son extrañas, hasta opuestas, a esa contabilidad racional del capital que Weber designa como premisa más general para la emergencia del capitalismo racional (Véase Weber, 1997).

dentro de la esfera del “poder”. Partidos pueden existir tanto en un club como en un “Estado” -dice Weber-; lo que los caracteriza es que persiguen el poder, que tienden a ejercer influencia sobre acciones comunitarias, o a conquistar la dirección de la asociación en la cual se desarrollan. “Llamamos partidos a las formas de ‘socialización’ que descansando en un reclutamiento (formalmente) libre, tienen como fin proporcionar poder a sus dirigentes dentro de una asociación y otorgar por ese medio a sus miembros activos determinadas probabilidades ideales o materiales (la realización de fines objetivos o el logro de ventajas personales o ambas cosas)” (Weber, 1969: 228).

En otras palabras, el partido es una asociación (formalmente) voluntaria de individuos con vistas a alcanzar fines políticos, a manejar la estructura de dominación. La acción de los partidos, a diferencia de la de las clases y estamentos, comprende siempre una socialización. Supone la unión de intereses con igual motivación y se dirige a fines metódicamente establecidos, sean o no personales. En general, la finalidad de los partidos no es formar dominaciones políticas nuevas sino influir sobre las comunidades políticas ya existentes. Los medios que emplean son sumamente variados, pero: “(...) allí donde el gobierno depende de una elección (formalmente) libre y las leyes se hacen por votación, son fundamentalmente organizaciones para el reclutamiento de votos electorales; y puesto que se trata de votaciones dentro de una dirección predeterminada son así partidos legales” (Weber, 1969: 229).

En un sentido general el término “partido” no designa solamente las formas modernas sino que abarca igualmente los partidos antiguos y medievales. Según su organización, determinada sobre todo por la estructura de

dominación prevaleciente en la comunidad, los partidos pueden ser de tipo carismático (predomina la fe en el caudillo), tradicional (preeminencia del apego al prestigio social del señor), o racional (adhesión al dirigente y a su cuadro nombrado “con arreglo a la ley”), y esto determina el tipo de obediencia de los partidarios y del cuadro administrativo¹¹.

De la misma manera, la adquisición de poder político puede estar en función de atributos de diverso tipo que fundamentan su legitimidad (carismáticos, tradicionales y racionales). Es decir, el poder político, al igual que el poder social, puede ser consecuencia de cualidades no racionales de los individuos, es decir, de cualidades diferentes de las que determinan el poder económico. Sin embargo, hay un tipo de estratificación política que refleja una distribución del poder en función de la racionalidad de las conductas (competencia, eficacia, idoneidad): la jerarquía burocrática correspondiente a la forma de dominación “racional-legal”.

Aunque Weber reconoce que los partidos pueden ser *estamentales* o *clasistas*, es decir, que pueden estar dirigidos predominantemente y de modo consciente por intereses de estamentos o clases, insiste en que esto no es lo que sucede de modo frecuente. En la práctica -subraya- los partidos pueden dirigirse de un modo exclusivo al logro del poder para el jefe y la ocupación de los puestos administrativos en beneficio de sus propios cuadros (partido

¹¹ Evidentemente, esta clasificación de los partidos mantiene identidad con los tres tipos de autoridad o dominación que construye Weber en función de los fundamentos de legitimidad o motivos de obediencia: dominación carismática, dominación tradicional y dominación legal-racional. Es decir, los partidos pueden pertenecer a los mismos tipos que las asociaciones más amplias por cuya dirección compiten. Los “tipos ideales” de dominación legítima constituyen, como es sabido, uno de los aspectos centrales de la sociología política de Weber.

de patronazgo), o estar orientados por fines objetivos concretos o por principios abstractos (partidos ideológicos = concepciones del mundo). Son ejemplos de estos últimos los antiguos conservadores, los antiguos liberales y la socialdemocracia alemana (aunque todos con una fuerte dosis de *intereses* de clase). La conquista de los puestos administrativos en favor de sus miembros (el interés personal en el poder, en los cargos y en el propio acomodo) -agrega- suele ser por lo menos un fin accesorio de todos los partidos, y no es raro que los “programas” objetivos sólo sean medio de reclutamiento para los que están fuera. De ahí la animosidad contra los partidos. Bajo el capitalismo, los partidos están sometidos a un proceso de burocratización comparable al sufrido por el Estado y las organizaciones económicas. Más aún: en las condiciones del sufragio universal, la lucha política asume necesariamente dimensiones masivas, tornándose la disciplina y experiencia por parte de un cuadro permanente de funcionarios un prerrequisito del éxito en las urnas. Como resultado, la dependencia de la máquina burocrática del partido por parte de los candidatos que no pueden financiar sus propias campañas es cada vez más notoria¹².

e. Relación entre los órdenes económico, social y político

Ahora podemos preguntarnos, ¿son homologables las posiciones en los tres

órdenes?, ¿cómo se relaciona la situación estamental y la situación de clase?, ¿cuál condiciona a cuál?, ¿es el poder económico el fundamento del poder social y político?

En sus páginas sobre la distribución del poder en los órdenes económico, social y político, Weber insiste reiteradamente en la distinción clara entre estos terrenos y en el carácter *contingente*, no fijo, del sentido de sus relaciones. El orden social y el orden económico -dice- están *mutuamente condicionados*.

Según sus proposiciones, cualquier dimensión puede funcionar como base de las otras; cualquier tipo de poder puede ser el fundamento de los demás. El poder económico, por ejemplo, puede servir de base para la adquisición de influencia política, pero a la vez la influencia política puede llevar a alcanzar ciertas ventajas económicas. De igual forma, el poder económico puede producir “honor” o poder social, pero también puede ocurrir lo inverso, es decir, que el prestigio u honor social constituya la base del poder económico, o lo que es lo mismo, que la situación estamental condicione una situación de clase:

“El origen del poder económico puede ser la consecuencia de un poder ya existente por otros motivos. Por su parte, el poder no es ambicionado sólo para fines de enriquecimiento económico. Pues el poder, inclusive el económico, puede ser valorado ‘por sí mismo’, y con gran frecuencia la aspiración a causa de él es motivada también por el ‘honor’ social que produce. Pero no todo poder produce honor social. El típico patrón (*boss*) norteamericano, así como el gran especulador típico, renuncian voluntariamente a él, y de un modo general el poder ‘meramente’ económico, especialmente el ‘simple’ poder monetario, no constituye en modo alguno una base reconocida del ‘honor’ social. Por otro lado, no es sólo el poder la base de dicho honor. A la inversa: el

¹² Aunque no es el tema de este artículo, acotemos que la burocratización es uno de los principales ejes de la preocupación weberiana: en sus Escritos políticos el autor considera necesario plantearse este interrogante: ¿cómo será posible un liderazgo político en los partidos si se han transformado en estructuras burocráticas? En otras palabras, ¿permiten los partidos la selección de hombres notables con especiales aptitudes para la política?

honor social (prestigio) puede constituir, y ha constituido con gran frecuencia, la base hasta del mismo poder de tipo económico” (Weber, 1969: 682-683).

En el caso específico de las sociedades modernas, Weber reconoce que el estamento y la influencia política se apoyan en gran medida en la condición económica. Pero este reconocimiento no debe conducir al reduccionismo de considerar el poder económico como la base única y determinante de la estratificación. Este es para el sociólogo alemán el error propio de la teoría marxista.

Desde su perspectiva, ubicar el factor económico como determinante, sólo tiene validez en referencia a una coyuntura concreta. No puede pensarse en la *determinación del factor económico* como una ley universal: no es más que una de las *posibles formas* de combinación de los tres tipos de poder. Existen otras combinaciones en otros contextos históricos (por ejemplo, en la sociedad feudal el estamento y el honor justifican el poder económico) así como excepciones en la propia sociedad moderna (por ejemplo, el caso del “nuevo rico” cuya fortuna no basta para lograr el status de las “viejas” familias). Por todo esto es preciso distinguir en el plano conceptual las tres bases de poder (o sea, los tres criterios de estratificación) y analizar para cada situación particular cómo se relacionan entre sí.

No sólo no es posible para Weber establecer lugares estables para cada una de las dimensiones, y por consiguiente “índices de eficacia” respectivos, sino que además postula que no necesariamente hay homología de las posiciones que ocupa el individuo en los tres tipos de relaciones de poder (aunque generalmente haya una correlación marcada).

Esto significa que un individuo puede estar en un nivel alto en una de las jerarquías, por ejemplo, en la de clases, y en un nivel bajo en otra, la de status. El honor adscrito a una persona *puede* relacionarse con su situación de clase, pero *no necesariamente* debe ser así.

“Las diferencias de clase puede combinarse con las más diversas diferencias estamentales y, tal como hemos observado, la posesión de bienes por sí misma no es siempre suficiente, pero con extraordinaria frecuencia llega a tener a la larga importancia para el estamento. En una asociación de vecinos ocurre con gran frecuencia que el hombre más rico acaba por ser el ‘cabecilla’, lo que muchas veces significa una preeminencia honorífica (...) Pero el honor correspondiente al estamento no *debe* necesariamente relacionarse con una ‘situación de clase’. Normalmente se halla más bien en radical oposición a las pretensiones de la pura posesión de bienes. Poseedores y desposeídos pueden pertenecer al mismo estamento y esto ocurre con frecuencia y con evidentes consecuencias, por precaria que pueda ser a la larga esta ‘igualdad’ en la apreciación social” (Weber, 1969: 687-688).

Esta posibilidad de que la situación de clase y la situación estamental no coincidan en cuanto a su posición jerárquica en las respectivas escalas, es decir, de que no haya una correspondencia *vis a vis* entre una determinada situación económica y una determinada situación social, es ejemplificada por Weber con el caso de un funcionario, un estudiante y un oficial que, teniendo situaciones de clase enormemente diferentes (determinadas por su patrimonio), comparten no obstante su condición estamental, en la medida en que tienen los mismos modos de vida creados por la educación.

De todo esto podemos concluir que, si una de las más importantes tesis de Marx y Engels - que pretende trastornar toda la concepción de la sociedad y de la historia reinantes- es

la de la determinación *en última instancia* por la economía, Weber vendría a “corregir” este “determinismo” con su modelo tridimensional de estratificación. Quizás en esto resida una de las cuestiones fundamentales de su teoría de las clases, los estamentos y los partidos¹³.

Dicho de otro modo, si el marxismo representa su concepción de la sociedad con una metáfora espacial¹⁴ que distingue la eficacia y la dialéctica de distintas realidades (instancias o prácticas económica, política e ideológica), postulando tesis sobre las relaciones de determinación que existen entre ellas, Weber en cambio “autonomiza”¹⁵ las esferas económica, social y política (bases respectivas de la división en clases, estamentos y partidos), y rechaza la posibilidad de adjudicar a una de ellas la determinación en última instancia. El hecho

de que uno de los órdenes condicione a otro depende siempre de la coyuntura histórica, y todas las relaciones son en teoría igualmente probables.

3. Conclusión

Dos conclusiones de suma importancia podemos extraer de este análisis.

Si según lo expuesto, las probabilidades que tiene cada individuo de tener *poder* dependen en última instancia de sus *cualidades*, expresadas éstas en la *orientación de sus acciones*, y si por otra parte, la disposición de los individuos en *clases, estamentos y partidos* es la forma concreta que asume la *distribución del poder* en los órdenes económico, social y político, entonces, la conclusión lógica que se deriva de estas premisas es que la posición de clase de un individuo, lo mismo que la posición en la jerarquía de status y en la jerarquía política, remite en última instancia al *sentido de sus conductas* y, por intermedio de éstas, a sus *disposiciones y aptitudes personales*.

La estratificación es finalmente un producto del proceso de selección, que designa para Weber la lucha latente por la existencia que tiene lugar “tanto entre individuos como entre tipos de los mismos”. El resultado a largo plazo de la competencia por las probabilidades de vida es el éxito de los que tienen determinados tipos de conducta y determinadas cualidades personales requeridos para triunfar en esa lucha, y el fracaso o menor éxito de los que no los tienen o los poseen en menor medida. Las escalas de estratificación económica, social y política, con sus posiciones superiores e inferiores, privilegiadas y no privilegiadas, son la manifestación concreta de este resultado.

¹³ Creemos sin embargo que con este procedimiento Weber ataca a una especie de marxismo determinista, que no se corresponde con la problemática más elaborada del marxismo. Viene al caso la afirmación de Giddens según la cual “lo que frecuentemente se considera [...] como una crítica del ‘concepto de clase de Marx’ en la realidad adopta como blanco principal de ataque una forma ampulosa y empobrecida de marxismo rudimentario” (Giddens, 1996: 45).

¹⁴ Se hace referencia aquí a la figura del “edificio”, que, aunque descriptiva, tiene el mérito de designar índices de eficacia respectivos. Según esta tópica, la estructura de toda sociedad está compuesta por diferentes “niveles” o “instancias”: uno de ellos es la base, que corresponde a la infraestructura económica; los otros niveles o “pisos” que se erigen sobre ella forman parte de la superestructura y son el jurídico-político y el ideológico. La estructura económica de la sociedad (conformada por el conjunto de las relaciones de producción y las fuerzas productivas) es “la base real sobre la que se levanta la superestructura jurídica y política y a la que corresponden determinadas formas de conciencia social” (Marx, 1970: 8-9).

¹⁵ La autonomía de las tres jerarquías de poder en Weber no significa, claro está, la inexistencia de correlaciones entre los tipos de poder. Lejos de esto, como hemos observado, los diversos órdenes pueden estar estrechamente asociados. Pero esta interrelación no responde a un modelo de relación general y universal sino que se presenta en formas absolutamente diversas y accidentales.

La segunda conclusión importante que creemos se desprende de este análisis sobre la estratificación social en Weber es que, al afirmarse la coexistencia de diversos órdenes de estratificación equiparables se le resta importancia a la división *en clases* de la sociedad. A partir de la multiplicación de las jerarquías de poder, la división en clases no es más que *una de las clasificaciones posibles*, concerniente sólo al nivel económico, de una estratificación más general, que comprende además otras dimensiones o niveles independientes.

Con esto Weber muestra el camino a gran parte de la sociología funcionalista, que, a diferencia de la teoría marxista de las clases, acepta la presencia de grupos sociales paralelos y externos a las clases (v. gr.: las “élites” políticas). De esta manera, muchos de los teóricos de la estratificación admitirán la existencia de las clases sociales, pero como una *subdivisión parcial y regional* de una estratificación más integral.

Bibliografía

Aron, Raymond. 1965. “La clase comme représentation et comme volonté”. *Les Cahiers Internationaux de Sociologie*. Vol. XXXVIII.

Aron, Raymond. 1971. *Lucha de clases*. Barcelona: Seix y Barral.

Duek, Celia e Inda, Graciela. 2005. “Individualismo metodológico y concepción del Estado en Max Weber. La acción individual como productora del orden político” *Universum. Revista de humanidades y ciencias sociales*. 20, 1: 22-37.

Giddens, Anthony. 1996. *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*. Madrid. Alianza Editorial.

Inda, Graciela y Duek, Celia. 2003. “El concepto de ‘clases’ en Bourdieu”. *Escritos de sociología*. Eds. Bagini, L. et al. Buenos Aires: Ethos.

Laurin-Frenette, Nicole. 1989. *Las teorías funcionalistas de*

las clases sociales. Madrid: Siglo Veintiuno Editores.

Marx, Kart. 1970. *Contribución a la crítica de la economía política*. Buenos Aires: Ediciones Estudio.

Pareto, Vilfredo. 1968. *-Traité de sociologie générale-*. *Oeuvres complètes*. Tomo XII. Ginebra: Droz.

Weber, Max. 1969. *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. México: Fondo de cultura económica.

Weber, Max. 1982. *Escritos políticos*. Vol. I y II. México: Folios.

Weber, Max. 1990. “Sobre algunas categorías de la sociología comprensiva”. *Ensayos sobre metodología sociológica*. Buenos Aires: Amorrortu.

Weber, Max. 1997. *Historia económica general*. México: Fondo de Cultura Económica.