

Michael Mann

Las fuentes del poder social, I

Una historia del poder desde los comienzos hasta 1760 d.C.

Versión española de
Fernando Santos Fontenla

301.09 MANf

Una historia del poder de...

Mann, Michael



FCS/04028



Alianza
Editorial

04028

301.09
MANf
v.1

Biblioteca de la Universidad de Cambridge atendieron muy bien a mis eclécticas peticiones. Mis secretarías en Essex y la LSE —Linda Peachey, Elizabeth O'Leary e Yvonne Brown— fueron siempre eficientes y colaboradoras con todos los borradores que se les presentaron.

Nicky Hart tuvo la idea que sirvió para reorganizar este libro en tres volúmenes. Su propia labor y su presencia —junto con Louise, Gareth y Laura— impidieron que este proyecto me dejara ciego, sordo o incluso demasiado obsesionado.

Evidentemente, los errores son todos míos.

Capítulo 1 LAS SOCIEDADES COMO REDES ORGANIZADAS DE PODER

Los tres volúmenes proyectados de este libro constituyen una historia y una teoría de las relaciones de poder en las sociedades humanas. Ya esto es bastante difícil. Pero si se reflexiona un momento parece todavía más imponente. Porque, ¿no es probable que una historia y una teoría de las relaciones de poder sea virtualmente sinónimo de una historia y una teoría de la propia sociedad humana? A fines del siglo XX no está de moda escribir una relación general, por voluminosa que sea, de algunas de las principales pautas que cabe hallar en la historia de las sociedades humanas. Esas magníficas empresas generalizadoras victorianas —basadas en un saqueo imperial de fuentes secundarias— se han visto aplastadas en el siglo XX bajo el peso de una masa de volúmenes eruditos y del cierre de filas de los especialistas académicos.

Mi justificación básica es que he llegado a una forma distinta y general de contemplar las sociedades humanas que se enfrenta con los modelos de sociedad predominantes en los escritos sobre sociología o historia. En este capítulo se explica mi enfoque. Es posible que a los no iniciados en la teoría de las ciencias sociales les resulte algo denso. En tal caso, *existe otra forma posible de leer este volumen*: saltarse este capítulo, ir directamente al capítulo 2 o, de hecho,

a cualquiera de los capítulos narrativos y seguir adelante hasta que no se comprendan o se encuentren criticables los términos utilizados a la corriente teórica básica. Entonces se puede volver a esta introducción para orientarse.

Mi enfoque se puede resumir en dos afirmaciones, de las que se desprende una metodología clara. La primera es: *Las sociedades están constituidas por múltiples redes socioespaciales de poder que se superponen y se intersectan*. Se percibirá rápidamente la peculiaridad de mi enfoque si destino tres párrafos a decir qué no son las sociedades.

Las sociedades no son unitarias. No son sistemas sociales (cerrados ni abiertos); no son totalidades. Nunca se puede hallar una sola sociedad delimitada en el espacio geográfico o social. Como no existe un sistema, una totalidad, no pueden existir «subsystemas», «dimensiones» ni «niveles» de esa totalidad. Como no existe un todo, las relaciones sociales no pueden reducirse «a fin de cuentas», «en última instancia», a alguna propiedad sistémica en ese todo, como el «modo de producción material», o el «sistema cultural» o el «normativo», o la «forma de organización militar». Como no existe una totalidad delimitada, no sirve de nada el dividir el cambio o el conflicto sociales en variedades «endógenas» o «exógenas». Como no existe sistema social, no existe proceso «de evolución» en su interior. Como la humanidad no está dividida en una serie de tonalidades delimitadas y no se produce una «difusión» de organización social entre ellas. Como no existe una totalidad, los individuos no se ven constreñidos en su conducta por la «estructura social como un todo», así que no sirve de nada distinguir entre «acción social» y «estructura social».

En el párrafo anterior he exagerado mi posición para enfatizarla. No voy a descartar totalmente esas formas de contemplar las sociedades. Pero casi todas las ortodoxias sociológicas —como la teoría de los sistemas, el marxismo, el estructuralismo, el funcionalismo estructural, el funcionalismo normativo, la teoría multidimensional, el evolucionismo, el difusionismo y la teoría de la acción— enturbian sus percepciones al concebir la «sociedad» como una totalidad unitaria y aproblemática.

En la práctica, la mayor parte de las relaciones influidas por esas teorías toman las comunidades políticas, o *Estados*, como sus «sociedades», sus unidades totales para el análisis. Pero los Estados no constituyen sino uno de los cuatro grandes tipos de redes de poder

de los que me voy a ocupar. La enorme influencia encubierta del Estado nacional del fines del siglo XIX y principios del XX en las ciencias humanas significa que el modelo del Estado nacional domina por igual la sociología y la historia. Cuando no ocurre así, tanto los arqueólogos como los antropólogos atribuyen el primer lugar a la «cultura», pero incluso ésta suele concebirse como algo individual y delimitado, como una especie de «cultura nacional». Es cierto que algunos sociólogos e historiadores modernos rechazan el modelo del Estado nacional. Equiparan a la «sociedad» con las relaciones económicas transnacionales, utilizando el capitalismo o el industrialismo como concepto maestro. Eso es ir demasiado lejos en la dirección opuesta. Tanto el Estado como la cultura y la economía son redes importantes de estructuración, pero casi nunca coinciden. No existe un concepto maestro ni una unidad básica de la «sociedad». Es posible que parezca una actitud extraña para un sociólogo, pero si yo pudiera, aboliría totalmente el concepto de «sociedad».

La segunda afirmación se desprende de la primera. El concebir a las sociedades como múltiples redes de poder, superpuestas e intersectantes, nos permite el mejor acceso posible a la cuestión de qué es finalmente «primordial» o «determinante» en las sociedades. *La mejor forma de hacer una relación general de las sociedades, su estructura y su historia es en términos de las interrelaciones de lo que denominaré las cuatro fuentes del poder social: las relaciones ideológicas, económicas, militares y políticas (IEMP)*. Son: 1) *redes superpuestas de interacción social*, no dimensiones, niveles ni factores de una sola totalidad social. Eso se desprende de mi primera afirmación. Son también: 2) *organizaciones, medios institucionales de alcanzar objetivos humanos*. Su primacía no procede de la intensidad de los deseos humanos de satisfacción ideológica, económica, militar o política, sino de los *medios de organización* concretos que posea cada una para alcanzar los *objetivos humanos*, cualesquiera que sean éstos. En este capítulo avanzaré gradualmente hacia la especificación de los cuatro modelos de organización y de mi modelo IEMP de poder organizado.

De ello surgirá una metodología distintiva. Se suele hablar de las relaciones de poder en términos bastante abstractos, acerca de la interrelación de «factores», o «niveles» o «dimensiones» económicos, ideológicos y políticos de la vida social. Yo actué a un nivel de análisis más concreto, *socioespacial y de organización*. Los problemas centrales se refieren a *la organización, el control, la logística y la*

comunicación: la capacidad para organizar y controlar a personas, materiales y territorios, y el desarrollo de esa capacidad a lo largo de la historia. Las cuatro fuentes de poder social brindan distintos medios posibles de organizar el control social. En diversos momentos y lugares, cada una de ellas ha brindado una mayor capacidad de organización que ha permitido que la forma de su organización dictara durante un tiempo la forma de las sociedades en general. Mi historia del poder se basa en la medición de la capacidad socioespacial de organización y en la explicación de su desarrollo.

La tarea se ve un tanto facilitada por el carácter discontinuo del desarrollo del poder. Nos encontramos con diversos momentos de impulsión, atribuibles a la invención de nuevas técnicas de organización que aumentaron mucho la capacidad para controlar pueblos y territorios. En el capítulo 16 figura una lista de algunas de las técnicas más importantes. Cuando me encuentro con uno de esos momentos, detengo la narración, trato de medir el aumento de la capacidad de poder y después trato de explicarlo. Esa visión del desarrollo social es la que Ernest Gellner (1964) califica de «*neoevolutiva*». El cambio social fundamental ocurre y las capacidades humanas se amplían, mediante una serie de «*episodios*» de gran transformación estructural. Los episodios no forman parte de un solo proceso immanente (como en las «*Historias del crecimiento de la Humanidad*» del siglo XIX), sino que pueden tener un efecto acumulativo en la sociedad. Así podemos aventurarnos en la cuestión de la primacía última.

La primacía última

De todas las cuestiones planteadas por la teoría sociológica en los dos últimos siglos, la más básica y más huidiza es la de la primacía o la determinación final. ¿Hay uno o más elementos, o claves, nucleares, decisivos, determinantes en último término, de la sociedad? ¿O son las sociedades humanas tónicas inconsútiles tejidas con inabarcables interacciones multicausales en las que no existen pautas generales? ¿Cuáles son las dimensiones más importantes de la estratificación social? ¿Cuáles son los determinantes más importantes del cambio social? Estas son las preguntas más tradicionales y más difíciles de todas las preguntas sociológicas. Incluso en la forma flexible en que las he formulado, no constituyen la misma pregunta. Sin

embargo, todas ellas plantean la misma cuestión central: ¿Cómo se puede aislar el elemento o los elementos «más importantes» de las sociedades humanas?

Muchos consideran que no es posible encontrar una respuesta. Afirman que la sociología no puede hallar leyes generales, ni siquiera conceptos abstractos, aplicables por igual a las sociedades en todos los momentos y en todos los lugares. Este empirismo escéptico sugiere que empecemos con más modestia, analizando situaciones específicas con la comprensión intuitiva y empática que nos aporta nuestra propia experiencia social, para ir avanzando hacia una explicación multicausal.

Sin embargo, ésta no es una posición epistemológica segura. El análisis no puede limitarse a reflejar los «hechos»; nuestra percepción de los hechos está ordenada por conceptos y teorías mentales. El estudio histórico empírico medio contiene muchos supuestos implícitos acerca de la naturaleza humana y la sociedad, además de conceptos generales derivados de nuestra propia experiencia social, como «la nación», «la clase social», «la condición social», «el poder político» o «la economía». Los historiadores pueden prescindir de examinar esos supuestos si todos utilizan los mismos, pero en cuanto aparecen estilos distintos de hacer la historia—liberal, nacionalista, materialista, neoclásico, etc.—se encuentran en el terreno de las teorías generales enfrentadas acerca de «cómo funcionan las sociedades». Pero surgen dificultades incluso cuando no existen supuestos enfrentados. La multicausalidad dice que los fenómenos o las tendencias sociales tienen múltiples causas. Por eso deformamos la complejidad social si abstraemos un determinante social principal o incluso varios de ellos. Pero no podemos *evitar* el hacerlo. Todo análisis selecciona algunos acontecimientos anteriores, aunque no todos, porque han tenido algún efecto en los ulteriores. En consecuencia, todo el mundo actúa con algún criterio de importancia, aunque raras veces se explicita. Puede convenir que de vez en cuando explicitemos esos criterios y nos dediquemos a edificar una teoría.

Sin embargo, yo me tomo en serio el empirismo escéptico. Su principal objeción está bien fundamentada. Las sociedades son mucho *más complicadas* que nuestras teorías de ellas. Eso era algo que reconocían sistematizadores como Marx y Durkheim en sus momentos más sinceros; mientras que Max Weber, el más grande de los sociólogos, ideó una metodología (de «tipos ideales») para hacer frente a la complejidad. Yo sigo el ejemplo de Weber. *Podemos* alcanzar

una metodología aproximada—y quizá incluso con una respuesta aproximada—en cuanto a la cuestión de la primacía final, pero únicamente si ideamos conceptos adecuados para enfrentarnos con la complejidad. A mi entender, esa es la virtud de un modelo socioespacial y de organización de las fuentes del poder social.

Naturaleza humana y poder social

Empecemos por la naturaleza humana. Los seres humanos son inquietos, racionales y voluntariosos, tratan de intensificar su disfrute de las cosas agradables de la vida y tienen capacidad para escoger y aplicar los medios adecuados de lograrlo. O, por lo menos, tienen esa capacidad una cantidad suficiente de ellos para establecer el dinamismo que caracteriza la vida humana y que le da a ésta una historia de la que carecen las demás especies. Esas características humanas constituyen la fuente de todo lo que se describe en el presente libro. Son la fuente original del poder.

Debido a ello, los teóricos sociales se han sentido siempre tentados de avanzar un poco más allá con un *modelo de motivación* de la sociedad humana, de tratar de basar una teoría de la estructura social en la «importancia» de los diversos impulsos que motivan a los seres humanos. Eso era algo más popular a principios de siglo que ahora. Autores como Sumner y Ward procedían en primer lugar a establecer listas de impulsos humanos básicos, como los de satisfacción sexual, afectividad, salud, ejercicio físico y creatividad, creatividad intelectual y significación, riqueza, prestigio, «el poder por el poder» y muchos más. Después trataban de establecer su importancia relativa como impulsos y de ahí deducían el rango respectivo en la importancia social de la familia, la economía, el gobierno, etc. Y si bien es posible que esa práctica concreta esté anticuada, un modelo general de la sociedad basado en la motivación subyace en varias de las teorías modernas, comprendidas distintas versiones de teorías materialistas e idealistas. Por ejemplo, muchos marxistas afirman derivar la importancia de los modos de la producción económica en la sociedad del presunto vigor del esfuerzo humano por asegurarse la subsistencia material.

En el volumen III se comentarán más a fondo las teorías basadas en la motivación. Mi conclusión será que si bien las cuestiones de motivación son importantes e interesantes, no son estrictamente per-

tinentes para la cuestión de la primacía última. Permítaseme resumir brevemente mi argumento.

La persecución de casi todos nuestros impulsos de motivación, de nuestras necesidades y nuestros objetivos, implica a los seres humanos en relaciones exteriores con la naturaleza y con otros seres humanos. Los objetivos humanos exigen tanto una intervención en la naturaleza—una vida material en el sentido más amplio—como la cooperación social. Resulta difícil imaginar que ninguna de nuestras aspiraciones o nuestras satisfacciones ocurra sin ambas cosas. Así, las características de la naturaleza y las de las relaciones sociales son pertinentes para las motivaciones y de hecho es posible que las estructuren. Tienen propiedades *emergentes* peculiares a ellas.

Es algo que resulta evidente en la naturaleza. Por ejemplo, la mayor parte de las primeras civilizaciones surgieron donde existía una agricultura aluvial. Podemos dar por establecido el impulso de motivación de los seres humanos de tratar de aumentar sus medios de subsistencia. Esa es una constante. Lo que explica, más bien, el origen de la civilización es la oportunidad que brindaron a algunos seres humanos las inundaciones, que les aportaron suelos aluviales ya fertilizados (véanse los capítulos 3 y 4). Nadie ha aducido seriamente que los habitantes de los valles del Eufrates y del Nilo tuvieron impulsos económicos más fuertes que, por ejemplo, los habitantes prehistóricos del continente europeo, que no inventaron la civilización. Lo que ocurrió fue que los impulsos que todos compartían recibieron más ayuda ambiental de los valles fluviales (y de sus contextos regionales), lo cual provocó una respuesta social concreta por su parte. La motivación humana no es pertinente salvo en el sentido de que aportó el impulso hacia adelante que poseen suficientes seres humanos como para darles un cierto dinamismo dondequiera que residan.

La aparición de relaciones sociales de poder es algo que siempre se ha reconocido en la teoría social. Desde Aristóteles hasta Marx lo que se ha venido diciendo es que «el hombre» (por desgracia, raras veces también la mujer) es un animal social que no puede alcanzar objetivos, comprendido el dominio de la naturaleza, más que mediante la cooperación. Como hay muchos objetivos humanos, también son muchas las formas de las relaciones sociales y de redes grandes y pequeñas de personas que interactúan, que van desde el amor hasta las que implican a la familia, la economía y el Estado. Los teóricos de la «interacción simbólica», como Shibutani

(1955), han señalado que todos vivimos en una variedad asombrosa de «mundos sociales» que participan de muchas culturas: laboral, de clase, de vecindad, de género, de generación, de aficiones y muchas más. La teoría sociológica simplifica heroicamente al seleccionar unas relaciones que son más «poderosas» que otras, que influyen en la forma y el carácter de las estructuras sociales en general. Ello no se debe a que las necesidades específicas que satisfacen sean más «poderosas» que otras desde el punto de vista de la motivación, sino a que son más eficaces como medio de alcanzar unos objetivos. Lo que nos permite un acceso a la cuestión de la primacía no son los fines, sino los medios. En toda sociedad caracterizada por la división del trabajo surgen relaciones sociales especializadas que satisfacen diferentes bloques de necesidades humanas. Y esas relaciones difieren en sus capacidades de organización.

Así nos salimos totalmente de la esfera de los objetivos y las necesidades. Porque es posible que una forma de poder no sea en absoluto un objetivo humano inicial. Si es un *medio* muy útil para alcanzar otros objetivos, se tratará de obtenerlo por sí mismo. Es una necesidad *emergente*. Emerge en el transcurso de la satisfacción de necesidades. Es posible que el ejemplo más obvio sea la fuerza militar. Probablemente no se trate de un impulso ni de una necesidad humana inicial (trataré de esto en el volumen III), pero es un medio eficaz de organización para satisfacer otros impulsos. Por utilizar la expresión de Talcott Parsons, el poder es un «medio generalizado» de alcanzar los objetivos que uno desea lograr (1968: I, 263). Por consiguiente, yo no me ocupo de las motivaciones y los objetivos iniciales, sino que me centro en las *fuentes de poder de organización* emergentes. Si a veces hablo de «seres humanos que persiguen sus objetivos», no debe interpretarse como una afirmación voluntarista ni psicológica, sino como un dato, una constante en la que no voy a profundizar porque no tiene mayor fuerza social. También dejo de lado el gran número de obras conceptuales sobre «el poder en sí» y prácticamente no menciono las «dos (o tres) caras del poder», «poder contra autoridad» (salvo en el capítulo 2), «decisiones contra indecisiones» y controversias parecidas (que se comentan detalladamente en los primeros capítulos de Wrong, 1979). Se trata de cuestiones importantes, pero aquí yo sigo un rumbo diferente. Al igual que Giddens (1979: 91), no trato del «poder en sí como un recurso. Los recursos son medios por conducto de los cuales se ejerce el poder». Tengo dos misiones conceptuales limita-

das: 1) identificar los principales «medios», «medios generalizados» posibles o, como prefiero decir yo, fuentes de poder, y 2) idear una metodología para estudiar el poder de organización.

Poder de organización

Poder colectivo y poder distributivo

En su sentido más general, el poder es la capacidad para perseguir y alcanzar objetivos mediante el dominio del medio en el que habita uno. El poder *social* comporta dos sentidos más específicos. El primero limita su significado al dominio que se ejerce sobre otras personas. Véase un ejemplo: el poder es la probabilidad de que un actor en una relación social se halle en condiciones de realizar sus deseos, aunque tropiece con resistencia (Weber, 1968: I, 53). Pero, como señalaba Parsons, esas definiciones limitan el poder a su aspecto *distributivo*, al poder de A sobre B. Para que B obtenga un poder, A tiene que perder algo del suyo: su relación es un «juego de suma cero» en el cual una cantidad fija de poder puede distribuirse entre los participantes. Parsons señalaba con razón un segundo aspecto *colectivo* del poder, mediante el cual varias personas en cooperación pueden aumentar su poder conjunto sobre terceros o sobre la naturaleza (Parsons, 1960: 199 a 225). En casi todas las relaciones sociales, ambos aspectos del poder, el distributivo y el colectivo, el explotador y el funcional, actúan simultáneamente y están entrelazados.

De hecho, la relación entre ambos es dialéctica. En la persecución de sus objetivos, los seres humanos establecen relaciones cooperativas y colectivas entre sí. Pero en la persecución de objetivos colectivos se establece una organización social y una división del trabajo. La organización y la división de funciones comportan una tendencia inherente en el poder distributivo, derivado de la supervisión y la coordinación. Porque la división del trabajo es engañosa: aunque extraña la especialización de funciones a todos los niveles, el nivel más alto supervisa y dirige el todo. Quienes ocupan puestos de supervisión y coordinación tienen una superioridad de organización inmensa sobre los demás. Las redes de interacción y de comunicación se centran, de hecho, en las funciones de esas personas, como cabe apreciar con bastante facilidad en el diagrama de organización

de cualquier empresa moderna. El diagrama permite a los supervisores controlar toda la organización e impide a quienes están abajo del todo participar en ese control. Permite a quienes están en la cima poner en marcha el mecanismo para perseguir objetivos colectivos. Aunque cualquiera puede negarse a obedecer, probablemente faltan oportunidades de establecer otro mecanismo para perseguir sus objetivos. Como señalaba Mosca, «el poder de cada minoría es irresistible frente a cada individuo aislado de la mayoría, que se encuentra solo frente a la totalidad de la minoría organizada» (1939: 53). La minoría que se halla en la cumbre puede mantener obedientes a las masas que están abajo, siempre que su poder esté *institucionalizado* en las leyes y las normas del grupo social en el que actúan ambas. La institucionalización es necesaria para alcanzar objetivos colectivos rutinarios, y así el poder distributivo, es decir, la estratificación social, se convierte también en una característica institucionalizada de la vida social.

Así, existe una respuesta sencilla a la pregunta de por qué no se rebelan las masas —problema perenne para la *estratificación social*—, y esa respuesta no se refiere al consenso de valores, a la fuerza ni al intercambio en el sentido habitual de esas explicaciones sociológicas convencionales. Las masas obedecen porque carecen de organización colectiva para hacer lo contrario, porque están incrustadas en organizaciones de poder colectivo y distributivo controladas por otros. *Están rebasadas desde el punto de vista de la organización*, aspecto que desarrollo más adelante en relación con diversas sociedades históricas y contemporáneas (capítulos 5, 7, 9, 13, 14 y 16). Eso significa que la distinción conceptual entre poder y autoridad (es decir, el poder que consideran legítimo todos los afectados por él) no ocupará mucho lugar en este libro. Es raro encontrar un poder que sea básicamente legítimo o básicamente ilegítimo, porque su ejercicio normalmente tiene dos caras.

Poder extensivo e intensivo y autoritario y difuso

El *poder extensivo* significa la capacidad para organizar a grandes cantidades de personas en territorios muy distantes a fin de actuar en cooperación con un mínimo de estabilidad. El *poder intensivo* significa la capacidad para organizar bien y obtener un alto grado de cooperación o de compromiso de los participantes, tanto si la

superficie o la cantidad de personas son grandes como si son pequeñas. Las estructuras primarias de la sociedad cambian el poder extensivo con el intensivo y así ayudan a los seres humanos en cooperación extensiva e intensiva a alcanzar sus objetivos, cualesquiera sean éstos.

Pero al hablar del poder como organización puede dar una impresión errónea, como si las sociedades fueran meras colecciones de grandes organizaciones autoritarias de poder. Muchos de los que usan el poder están bastante menos «organizados»; por ejemplo, el intercambio en el mercado incorpora el poder colectivo, porque mediante el intercambio hay gente que alcanza sus diversos objetivos. Asimismo, incorpora el poder distributivo, en virtud del cual sólo algunas personas poseen derechos de propiedad sobre bienes y servicios. Pero puede poseer muy poca organización autoritaria que ayude a ese poder y lo imponga. Por utilizar la famosa frase de Adam Smith, el principal instrumento de poder en un mercado es una «Mano Invisible» que obliga a todos, pero no está controlada por ninguna agencia humana individual. Es una forma de poder humano, pero no está organizada de forma autoritaria.

Por tanto, yo distingo dos clases más de poder, el autoritario y el difuso. El *poder autoritario* es al que aspiran efectivamente grupos e instituciones. Comprende unas órdenes definidas y una obediencia consciente. Sin embargo, el *poder difuso* se extiende de forma más espontánea, inconsciente, descentralizada, por toda una población, lo cual tiene por resultado unas prácticas sociales similares que incorporan relaciones de poder, pero no órdenes explícitas. Lo más frecuente es que no comporte órdenes y obediencia, sino el entendimiento de que esas prácticas son naturales y morales, o son resultado de un interés común evidente. El poder político como un todo incorpora una proporción mayor de poder colectivo que de poder distribuido, pero no de forma invariable. También puede desembozar en un «rebasamiento» tal de las clases subordinadas que éstas consideren absurda toda resistencia. Así es, por ejemplo, cómo el poder difuso del mercado capitalista mundial contemporáneo desborda a los movimientos organizados y autorizados de la clase obrera en los Estados nacionales de hoy, aspecto que desarrollaré en el volumen II. Otros ejemplos de poder difuso son los que aporta la extensión de solidaridades como las de clase o nación, que constituyen una parte importante del desarrollo del poder social.

Si se aúnan esas dos distinciones se obtienen cuatro formas idea-

Les típicas del ámbito de organización, especificadas con ejemplos relativamente extremos en la figura 1.1. El poder militar brinda ejemplos de organización autoritaria. El poder del alto mando sobre sus tropas es coercitivo, está concentrado y muy movilizad. Es intensivo, más bien que extensivo, al contrario de lo que ocurre con un imperio militarista, que puede abarcar un gran territorio con sus órdenes, pero que tropieza con dificultades para movilizar un compromiso positivo de su población o para penetrar en sus vidas cotidianas. Una huelga general es un ejemplo de poder relativamente difuso, pero extensivo. Los obreros sacrifican el bienestar individual por una causa, hasta cierto punto «espontáneamente». Por último, como ya se ha mencionado, el intercambio en el mercado puede implicar transacciones voluntarias, instrumentales y estrictamente limitadas en una superficie enorme y por eso es difuso y extensivo. La organización más eficaz posible abarcaría las cuatro formas de ámbito.

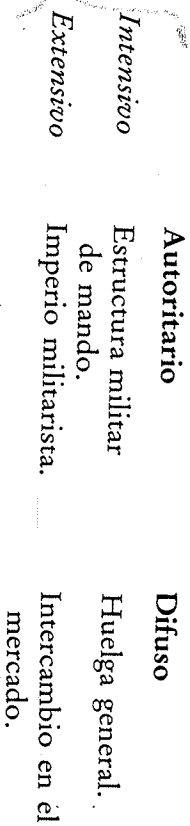


FIGURA 1.1. Formas de ámbito de organización.

Tanto los sociólogos como lo politólogos han estudiado mucho la intensidad, y yo no tengo nada que añadir. El poder es intensivo si gran parte de la vida del sujeto está controlada o si le puede presionar mucho (hasta la muerte) sin que disminuya su obediencia. Se trata de algo que se comprende claramente, aunque no es fácilmente cuantificable en las sociedades de las que trata este volumen. La extensividad no ha ocupado mucho lugar en teorías anteriores. Es una pena, porque es más fácil de medir. Casi todos los teóricos prefieren ideas abstractas de estructura social, así que hacen caso omiso de los aspectos geográficos y socioespaciales de las sociedades. Si tenemos presente que las «sociedades» son *redes*, con unos contornos espaciales definidos, nos será posible remediar ese problema. Podemos empezar con Owen Latimore. Tras toda una vida de estudiar las relaciones entre China y las tribus mongoles, distinguió

tres radios de integración social extensiva que, según él, se mantuvieron relativamente invariables en la historia mundial hasta el siglo XV europeo. La acción más extensiva geográficamente es la *acción militar*. Esta se puede dividir en dos, interior y exterior. La interior se extiende sobre territorios que, tras la conquista, podrían añadirse al Estado; la exterior se extiende más allá de esas fronteras en incursiones punitivas o en busca de tributos. En consecuencia, el segundo radio, la *administración civil* (es decir, el Estado) es menos extensivo, pues como máximo es el radio interior de la acción militar y suele ser mucho menos extensivo que ésta. A su vez, este radio es más extensivo que la *integración económica*, que comprende como máximo la región y como mínimo la célula del mercado local de la aldea, dado el débil desarrollo de la interacción entre las unidades de producción. El comercio no era totalmente inexistente y la influencia de los comerciantes chinos se hacía sentir más allá del alcance efectivo de los ejércitos del imperio. Pero la tecnología de las comunicaciones significaba que las mercaderías con una alta relación valor/peso —artículos verdaderamente suntuarios y animales y esclavos humanos «autopropulsados»— eran las únicas que se intercambiaban a grandes distancias. Eso tenía unos efectos integradores inapreciables. Así, a lo largo de un periodo considerable de la historia de la humanidad, la integración extensiva dependió de factores militares, y no económicos (Latimore, 1962: 480 a 491, 542 a 551).

Latimore tiende a equiparar la integración únicamente con el ámbito extensivo y también separa de manera demasiado tajante los diversos «factores» —militar, económico, político— necesarios para la vida social. Sin embargo, su argumento nos lleva a analizar la «infraestructura» del poder: cómo pueden las organizaciones de poder conquistar y controlar efectivamente espacios geográficos y sociales.

Yo mido el ámbito del poder autoritario mediante un préstamo tomado de la *logística*, la ciencia militar de desplazar—hombres y material durante una campaña. ¿Cómo se transmiten físicamente y se ejecutan efectivamente las órdenes? ¿Qué control, por qué grupo de poder, de qué tipo es errática o sistemáticamente posible dadas las infraestructuras logísticas existentes? Varios capítulos lo cuantifican mediante la formulación de preguntas como cuántos días se tarda en transportar mensajes, materiales y personal por determinados espacios terrestres, marítimos y fluviales y cuánto control se puede ejercer así. Tomo prestado mucho de la esfera más avanzada de esa

investigación, la logística militar propiamente dicha. La logística militar aporta directrices relativamente claras a los ámbitos externos de las redes de poder, que desembocan en importantes conclusiones acerca del carácter esencialmente *federal* de las sociedades preindustriales extensivas. La sociedad imperial unitaria y muy centralizada de autores como Wittfogel o Eisenstadt es mítica, como lo es la afirmación del propio Latimore de que la integración militar fue algo históricamente decisivo. Cuando el control militar rutinario a lo largo de una ruta de marcha superior a unos 90 kilómetros es logísticamente imposible (como lo ha sido durante la mayor parte de la historia), el control sobre una superficie mayor no se puede centralizar en la práctica y tampoco puede penetrar intensivamente en la vida cotidiana de la población.

El poder difuso tiende a variar junto con el poder autoritario y se ve afectado por su logística. Pero también se extiende con relativa lentitud, espontánea y «universalmente» por todas las poblaciones, sin pasar por organizaciones autoritarias concretas. Ese *universalismo* también tiene un desarrollo tecnológico mensurable. Depende de servicios capacitadores, como mercados, alfabetización, acuñación de moneda o el desarrollo de una cultura de clase y nacional (en lugar de local o de linaje). Los mercados y las conciencias nacional y de clase fueron surgiendo lentamente a lo largo de la historia, conforme a sus propias infraestructuras difusas.

La sociología histórica general puede centrarse, pues, en el desarrollo del poder colectivo y distributivo, medido por el desarrollo de la infraestructura. El poder autoritario exige una infraestructura logística; el poder difuso exige una infraestructura universal. Ambos nos permiten centrarnos en un análisis de la organización del poder y de la sociedad y examinar sus lineamientos socioespaciales.

Teoría actual de la estratificación

¿Cuáles son, pues, las principales organizaciones de poder? Los dos enfoques principales en la teoría actual de la estratificación son el marxista y el neoweberiano. Yo acepto muy satisfecho su premisa inicial común: *la estratificación social consiste en la creación y la distribución globales del poder en la sociedad. Es la estructura central de las sociedades porque en su doble aspecto colectivo y distributivo es el medio por conducto del cual los seres humanos alcanzan sus*

objetivos en la sociedad. De hecho, el acuerdo entre los dos enfoques llega más lejos, pues tienden a considerar predominantes los mismos tres tipos de organización del poder. Entre los marxistas (por ejemplo, Wesolowski, 1967; Anderson, 1974a y b; Althusser y Balibar, 1970; Poulantzas, 1972; Hindess y Hirst, 1975), entre los weberianos (por ejemplo, Bendix y Lipset, 1966; Barber, 1968; Heller, 1970; Runciman, 1968, 1982, 1983a, b y c), son *clase, condición y partido*. Los dos conjuntos de términos tienen una cobertura aproximadamente equivalente, así que en la sociología contemporánea los tres tipos se han convertido en la ortodoxia descriptiva dominante.

En general, los dos primeros: economía/clase e ideología/condición social me parecen satisfactorios. Mi primera desviación de la ortodoxia consiste en sugerir que no hay tres, sino *cuatro* tipos fundamentales de poder. El tipo «política/partido» contiene de hecho dos formas separadas de poder: poder político y poder militar; por una parte, la comunidad política central, que comprende el aparato estatal y (cuando existen) los partidos políticos; por otra parte, la fuerza física o militar. Marx, Weber y sus seguidores no distinguen entre los dos, porque en general consideran al Estado como el depositario de la fuerza física en la sociedad.

El equiparar la fuerza física con el Estado suele tener sentido en el caso de los Estados modernos que monopolizan la fuerza militar. Sin embargo, conceptualmente, las dos cosas deben considerarse distintas, al objeto de estar preparados para cuatro posibilidades:

1. En la historia, la mayor parte de los Estados no han poseído un monopolio de la fuerza militar y muchos ni siquiera lo han reivindicado. En algunos países europeos, durante la Edad Media el Estado feudal dependía de las levas militares o las mesnadas controladas por señores descentralizados. Por lo general, los Estados islámicos carecían de poderes monopolísticos: por ejemplo, no se consideraban dotados de poderes para intervenir en los enfrentamientos tribuales. Podemos distinguir los poderes políticos de los militares, tanto de los Estados como de otros grupos. *Los poderes políticos son los de regulación centralizada, institucionalizada, territorial; los poderes militares son los de la fuerza física organizada dondequiera que estén organizados.*

2. La conquista la realizan grupos que pueden ser independientes de sus Estados de origen. En muchos casos feudales, cualquier guerrero nacido libre o noble podía reunir una banda armada para realizar incursiones y conquistar territorios. Si el grupo militar efec-