

Magali Sarfatti Larson, *The Rise of Professionalism: Monopolies of Competence and Sheltered Markets* (London & New York: Routledge 2017, originally published in 1977 by the University of California Press).

Traducción al español para propósitos docentes por Marianne González Le Saux, 2023.

INTRODUCCIÓN (pp. x a xviii)

Mi interés por las profesiones se despertó inicialmente por algunas experiencias prácticas. Durante una huelga de profesores universitarios en los años sesenta, se escuchaba la acusación que estos profesores se estaban comportando “como trabajadores portuarios.” Tiempo después, los líderes sindicales de un sindicato de arquitectos asalariados en la bahía de San Francisco me manifestaron que la mayoría de sus potenciales miembros se resistía a la sindicalización como algo “poco profesional”. De alguna forma, los arquitectos empleados, que podían ser despedidos sin aviso previo de un día para otro y eran pagados sueldos a veces menores que los de trabajadores semi-calificados en los sindicatos de la construcción, creían que la sindicalización reduciría aún más su dignidad y sus posibilidades de trabajar. Empecé entonces a preguntarme, “¿cuál es la fuerza del concepto de ‘profesional’?” ¿Qué hacía a los profesores y arquitectos—sin mencionar a los médicos, abogados e ingenieros—sentir que las tácticas y estrategias de la clase obrera industrial los privaría de una preciada identidad? ¿Qué hay, en los atributos de una profesión, que permite compensar la subordinación, impotencia y a veces bajos sueldos?

En la mayoría de los casos, los cientistas sociales han entregado una respuesta inequívoca: las profesiones son ocupaciones con especial poder y prestigio. La sociedad provee estas recompensas porque las profesiones tienen especial competencia en cuerpos esotéricos de conocimiento vinculados a necesidades centrales y valores del sistema social, y porque las profesiones están dedicadas al servicio público, más allá y por encima de los incentivos materiales.

La lista de los atributos específicos que componen el tipo-ideal de la profesión puede variar, pero hay un acuerdo fundamental sobre sus dimensiones generales.¹ La dimensión cognitiva está centrada en el cuerpo de conocimiento y técnicas que las profesiones utilizan en su trabajo, y en la formación necesaria para dominar dicho conocimiento y habilidades; la dimensión normativa cubre la orientación al servicio de los profesionales y su ética distintiva, la cual justifica el privilegio de la auto-regulación que les concede la sociedad; la dimensión evaluativa implícitamente compara las profesiones a otras ocupaciones, subrayando las singulares características de autonomía y prestigio de las profesiones. La especificidad de las profesiones aparece fundada en la combinación de estas dimensiones generales. Estas peculiares ocupaciones tienden a convertirse en “verdaderas”

¹ Para una clasificación de los atributos de una profesión, ver Geoffrey Millerson, *The Qualifying Associations* (London: Routledge & Kegan Paul, 1964), p.5; and M.L. Cogan, "Toward a Definition of Profession," *Harvard Educational Review*, 23 (1953): 33-50.

comunidades, cuyos miembros comparten una afiliación relativamente permanente, una identidad, un compromiso personal, intereses específicos, y lealtades generales.²

Estas comunidades están concretamente identificadas por organizaciones típicas y patrones institucionales: asociaciones profesionales, escuelas profesionales y códigos de ética auto-regulados. No es clara cuánta “comunidad” existiría sin estos soportes institucionales; con todo, estos soportes son rasgos que las ocupaciones que aspiran a los privilegios del estatus profesional pueden imitar, sin poseer las justificaciones cognitivas y normativas de las “verdaderas” profesiones.³

En realidad, el fenómeno profesional no tiene límites claros. O bien sus dimensiones están desprovistas de un referente empírico claro, o bien sus atributos son tan concretos que los grupos ocupacionales que buscan mejorar su estatus pueden emularlos con relativa facilidad. Por ejemplo, se ha enfatizado que la formación profesional debe ser prolongada, especializada y tener una base teórica. Pero, como apunta irónicamente Eliot Freidson, nunca se especifica cuán prolongada, cuán teórica o cuán especializada debe ser dicha formación para calificar, ya que todo entrenamiento formal “toma cierto tiempo”, es “de alguna forma especializado” e involucra cierto esfuerzo de generalización.⁴ La orientación al servicio es incluso más problemática: esta es, sin lugar a dudas, parte integral de la ideología y una de las normas prescriptivas que las profesiones organizadas reivindican. Sin embargo, la suposición implícita que el comportamiento de los individuos profesionales es más ético, en general, que el de individuos en ocupaciones “menores” ha sido raramente, si es que alguna vez, testada por la evidencia empírica. Por último, es cierto que las profesiones más establecidas tienen un alto rango en la escala de prestigio de las ocupaciones, aunque tienen un rango menor que las posiciones de poder institucional o de facto, como el de un juez de la Corte Suprema o un ministro del gobierno federal.⁵ Estos rankings reflejan evaluaciones sintéticas, que hacen imposible determinar el peso asignado a las características “profesionales” de competencia y altruismo en dichos juicios; el prestigio puede perfectamente ser otorgado en base a criterios que no tienen nada que ver con el carácter distintivo de las profesiones, tal como los altos ingresos y el estatus de clase media-alta de muchos profesionales.

La profesión es entonces uno entre muchos de los “conceptos naturales”, plagados de ideología, que la ciencia social abstrae desde la vida cotidiana. El tipo-ideal más común de la profesión combina elementos heterogéneos y los vincula entre sí mediante implícitas proposiciones que no han sido comprobadas—tal como la proposición de que el prestigio y la autonomía fluyen “naturalmente” de las bases cognitivas y normativas del trabajo profesional. Muchos elementos de la definición reproducen los mecanismos institucionales

² El foco en la comunidad y la perspectiva funcionalista están bien representados por William J. Goode, "Community within a Community; the Professions," *Amer. Soc. Rev.*, 22(1957):194-200; y Bernard Barber, "Some Problems in the Sociology of the Professions," *Daedalus* (Fall 1963): 669-688.

³ Este es el argumento presentado por Harold Wilensky en "The Professionalization of Everyone," *Amer. Jour. Soc.*, 70 (1964): 137-158.

⁴ Eliot Freidson, *Profession of Medicine* (New York: Dodd & Mead, 1970), p. 78. Sobre las características de la formación profesional, ver, por ejemplo, William J. Goode, "The Theoretical Limits of Professionalization," in *The Semi-Professions*, Amitai Etzioni, ed., pp. 266-313 (New York: Free Press, 1963).

⁵ Ver Robert W. Hodge et al., "Occupational Prestige in the United States: 1925-1963," in *Class, Status and Power*, Reinhard Bendix and S. M. Lipset, eds., pp. 322-334 (New York: Free Press, 1966).

y la secuencia mediante la cual las antiguas profesiones ganaron su estatus especial. Otros no parecen tomar en cuenta la evidencia empírica o bien el conocimiento común respecto de las profesiones; por ejemplo, la noción de las profesiones como “comunidades” no calza bien con las amplias discrepancias en estatus y beneficios que sabemos existen dentro de cada profesión. Es también algo perturbador notar que la competencia y el ideal de “servicio público” juegan un rol central en el tipo-ideal sociológico, de la misma forma que lo hacen en la autojustificación del privilegio profesional.

Los elementos que componen el tipo-ideal de la profesión aparecen derivados desde la práctica y la ideología de las profesiones establecidas; la medicina, entonces, como el más poderoso y exitoso de estos modelos, debiera aproximarse mejor a los criterios sociológicos de lo que las profesiones son y lo que hacen. Esta es, sin duda, una de las razones que explican la centralidad de la medicina en la sociología de las profesiones. Sin embargo, los estudios empíricos de la práctica médica desafían la validez del modelo sociológico en casi cada paso: cuestionan, por ejemplo, la efectividad (e incluso, la existencia) del control por los pares;⁶ muestran que las características “adscritas” de la clientela es casi tan importante como el método “universalista” o científico de diagnóstico y terapia;⁷ muestran que en medicina, así como en el derecho, el estatus de quien practica la profesión está tanto o más vinculado al estatus de su clientela que a sus competencias.⁸ Más aún, los estudios históricos de la medicina en el siglo XIX destruyen la noción de que los médicos “regulares” tenían, en general, más competencia que sus “irregulares” competidores.⁹ En síntesis, estas construcciones típico-ideales no nos dicen lo que es una profesión, sino sólo lo que esta *pretende ser*. La “Escuela Sociológica de Chicago”—representada, más notoriamente por Everett C. Hughes y sus seguidores—es crítica de esta aproximación, y se pregunta en cambio sobre qué es lo que hacen, efectivamente las profesiones en el día a día para negociar y mantener su especial posición. Las características peculiares del fenómeno profesional emergen, así, de la observación de prácticas reales.

En su análisis pionero de la medicina, Freidson hace mucho por aclarar la naturaleza del privilegio profesional y los procesos por los que se afirma. Su examen de la profesión “arquetípica” le lleva a argumentar que “una profesión se distingue de otras ocupaciones en que se le ha concedido el derecho a controlar su propio trabajo”. Entre otras ocupaciones, “sólo la profesión tiene reconocido el derecho a declarar... ilegítima e intolerable la evaluación externa”¹⁰. Sin embargo, esta autonomía distintiva es sólo técnica y no absoluta. Las profesiones dependen en última instancia del poder del Estado, y surgen originalmente por la gracia de poderosos protectores. La posición privilegiada de una profesión “es así asegurada por la influencia política y económica de la elite que la patrocina.”¹¹

⁶ Ver Eliot Freidson y Buford Rhea, “Processes of Control in a Company of Equals,” in *Medical Men and their Work*, Eliot Freidson and Judith Lorber, eds., pp. 185-199 (Chicago : Aldine-Atherton, 1972).

⁷ Ver Eliot Freidson, “Client Control and Medical Practice,” *Amer. Jour. Soc.*, 65 (1960): 374-382.

⁸ Ver David Solomon, “Ethnic and Class Differences among Hospitals as Contingencies in Medical Careers,” in *Medical Men*, Freidson and Lorber, eds. (1972), pp. 163-173; and Dietrich Rueschmeyer, “Doctors and Lawyers: A Comment on the Theory of the Professions,” in *Medical Men*, pp. 5-19.

⁹ Ver William Rothstein, *American Physicians in the Nineteenth Century* (Baltimore: Johns Hopkins Univ. Press, 1972).

¹⁰ Freidson, *Profession*, pp. 71-72 .

¹¹ *Ibid.*, p. 73.

El análisis de Freidson tiene importantes implicancias. Primero, los elementos cognitivos y normativos que han sido generalmente utilizados para definir una profesión son, sin duda, significativos; pero no debieran ser vistos como características fijas y estables, cuya acumulación gradualmente permitiría a una ocupación aproximarse a la constelación “completa” de rasgos profesionales. Estos elementos cognitivos y normativos son importantes, en cambio, porque pueden ser utilizados (con mayor o menor éxito) como argumentos en un proceso que involucra tanto la lucha como la persuasión. En este proceso, grupos particulares de personas buscan negociar los límites de un área en la división social del trabajo y establecer su propio control sobre ésta. La persuasión suele estar típicamente dirigida al exterior—esto es, a las elites relevantes, el o los públicos potenciales y las autoridades políticas. El conflicto y la lucha en torno a quien debiera ser incluido o excluido marca el proceso de unificación *interna* de una profesión.

En segundo lugar, un relato del proceso por el cual emergen las profesiones ilumina el hecho que las profesiones *ganan* autonomía: en esta posición protegida, pueden desarrollarse con creciente independencia de la ideología de las elites sociales dominantes. La producción del conocimiento parece jugar un papel cada vez más estratégico y aparentemente autónomo en las dinámicas de estas particulares ocupaciones. Si las profesiones obtienen amplios poderes de autoevaluación y autocontrol pueden quedar casi inmunes a la regulación externa. Ahora bien, sus privilegios siempre pueden perderse. Si el trabajo o el desempeño de una profesión “llega a tener escasa relación con el conocimiento y los valores de su sociedad, puede tener dificultades para sobrevivir.”¹² El cambio social revolucionario puede, por tanto, tener profundas implicancias para la práctica profesional porque afecta, tanto en términos relativos como absolutos, el estatus social que las profesiones establecidas han adquirido en regímenes previos.¹³

En la parte central de su estudio, Freidson examina el potencial para producir *ideología* que es inherente al estatus de una profesión. Este potencial existe no solo porque los elementos cognitivos y normativos son utilizados ideológicamente, como instrumentos en el camino de una ocupación hacia el estatus profesional, pero también porque, una vez alcanzada, esta posición estructural permite a un grupo de expertos definir y construir un área particular de la realidad social, bajo el pretexto de una validez universal conferida a ellos por su expertise. La profesión puede, de hecho, definir los estándares mismos bajo los cuáles se juzga su superior competencia respecto de otras ocupaciones. La autonomía profesional permite a los expertos seleccionar casi a su antojo las aportaciones que recibirán de los legos. Su autonomía tiende a aislarlos: en parte, los profesionales viven inmersos en ideologías creadas por ellos mismos, las cuales presentan al mundo exterior como la definición más válida de una esfera específica de la realidad social.

¹² Ibid.

¹³ El caso de la medicina en la República Popular de China ilustra este punto. En primer lugar, el corpus de conocimiento ha sido redefinido de acuerdo a las necesidades sociales, con el énfasis puesto en la prevención más que en la cura. En segundo lugar, porque se ha disminuido considerablemente la especialización de funciones dentro del equipo médico, los doctores tienden a perder algo de su “inherente” superioridad. En tercer lugar, el esfuerzo para desarrollar personal paramédico—los famosos “doctors descalzos”—diluye sustancialmente el monopolio de los médicos sobre la expertise. Ver Victor and Ruth Sidel, *Serve the People; Observations on Medicine in the People's Republic of China* (Boston: Beacon Press, 1973).

En este sentido, la mirada más tradicional sobre las profesiones comienza en el punto al que llega Freidson luego de un largo proceso de análisis. Talcott Parsons escribe, por ejemplo:

La importancia de las profesiones para la estructura social puede resumirse de la siguiente manera: el tipo profesional es el marco institucional en el que se desarrollan muchas de nuestras funciones sociales más importantes, especialmente la búsqueda de la ciencia y el aprendizaje liberal y su aplicación práctica en la medicina, la tecnología, el derecho y la enseñanza. Esto depende de una estructura institucional cuyo mantenimiento no es consecuencia automática de la creencia en la importancia de las funciones como tales, sino que implica un complejo equilibrio de diversas fuerzas sociales.¹⁴

Sin embargo, en la mayoría de los casos, el enfoque "ideal-típico" o institucional tiende a hacer hincapié en las relaciones funcionales de las profesiones con las necesidades y los principales valores sociales, en detrimento del "complejo equilibrio de fuerzas sociales diversas" que sustenta dichas relaciones. La importancia funcional de las profesiones parece explicar la continuidad histórica de las más antiguas entre ellas, como la medicina y el derecho. La evolución de estas dos, y la profesionalización de otras ocupaciones, está relacionada con las dimensiones generales de la "modernización": el avance de la ciencia y la racionalidad cognitiva y la progresiva diferenciación y racionalización de la división del trabajo en las sociedades industriales.

Aunque los atributos de prestigio y especial estatus implican que las profesiones están vinculadas al sistema de estratificación social, el énfasis en las dimensiones cognitivas y normativas de la profesión tiende a separar estas categorías especiales de la división social del trabajo de la estructura de clases en la cual también se encuentran insertas.¹⁵ En particular, la ética del desinterés o altruismo que reclaman los profesionales parece absolverlos del móvil capitalista del lucro. La aproximación típica-ideal rara vez toma en consideración otras condiciones históricas concretas en las cuales grupos de especialistas han buscado establecer un monopolio sobre áreas específicas de la división del trabajo. Se tiende a pasar por alto el contexto de clase en el cual se delega la autoridad y se otorgan privilegios a estas ocupaciones particulares. Por tanto, mientras el análisis de Freidson enfatiza que una profesión debe ganar apoyo de grupos sociales y políticos estratégicos, el análisis institucional sufre de una tendencia a presentar las profesiones como categorías que emergen de la división social del trabajo en una conexión no mediada por la sociedad en su conjunto.

Tanto el tipo-ideal sociológico como la forma en que las profesiones se presentan a sí mismas implican que las profesiones son independientes o al menos neutrales frente a la estructura de clases. Los profesionales pueden ser vistos como ellos mismos constitutivos de una clase social—especialmente si la clase se reduce a sus indicadores, estatus socioeconómico y ocupación. Pero el énfasis en el dominio cognitivo de las profesiones y la

¹⁴ Talcott Parsons, "The Professions and Social Structure," in *Essays in Sociological Theory*, pp. 344-9 (New York: Free Press, 1954).

¹⁵ Parsons habla, por ejemplo, de la profesión jurídica ocupando un espacio "intersticial" en la estructura social; ver Talcott Parsons, "A Sociologist Looks at the Legal Profession," in *Essays*, p.375.

pretensión de “neutralidad de clase” las coloca, más bien, en un estrato de intelectuales educados y “socialmente desvinculados” a los que Karl Mannheim describe en los siguientes términos:

Aunque están demasiado diferenciados para ser considerados como una clase única, existe, sin embargo, un vínculo sociológico unificador entre todos los grupos de intelectuales, a saber, la educación, que los une de manera sorprendente. La participación en un patrimonio educativo común tiende progresivamente a suprimir las diferencias de nacimiento, estatus, profesión y riqueza, y a unir a los individuos educados sobre la base de la educación que han recibido... Uno de los hechos más impresionantes de la vida moderna es que en ella, a diferencia de las culturas precedentes, la actividad intelectual no es llevada a cabo exclusivamente por una clase social rígidamente definida, como el sacerdocio, sino más bien por un estrato social que está en gran medida desvinculado de cualquier clase social y que es reclutado en un área cada vez más inclusiva de la vida social.¹⁶

La noción de Mannheim según la cual la vida cultural en las sociedades capitalistas se estaba “crecientemente desvinculando de una clase social específica” contrasta fuertemente con la tradición marxista.¹⁷ El pensamiento marxista concede a los intelectuales una medida de autonomía y separación de cualquier grupo social determinado, pero entiende estos atributos como un potencial que permanece dentro del marco de una sociedad de clases. En la misma perspectiva, los productos intelectuales o bien rompen con la ideología dominante (por un esfuerzo autoconsciente de sus autores) o bien permanecen dentro de sus límites.¹⁸ La función social de los intelectuales es normalmente la de articular conscientemente, propagar y organizar la cultura y la ideología, entregándoles coherencia interna y una flexibilidad realista. Para Antonio Gramsci, los intelectuales—una categoría que incluye prácticamente a todos los “trabajadores del intelecto”—están “orgánicamente” ligados a la clase cuyos intereses efectivamente sostienen en su trabajo y producción intelectual. Los intelectuales tienen obviamente importancia estratégica para la clase dirigente, cuyo poder no puede reposar solo en la coerción, sino que además necesita capturar la “dirección moral e intelectual” de la sociedad como un todo. Una clase revolucionaria debe secretar y desarrollar sus propios “intelectuales orgánicos” para poder desafiar el poder hegemónico de la clase dominante y fortalecer la conciencia “contrahegemónica” de las masas. Una formación histórica compleja incluye, sin embargo, intelectuales cuya función en la “organización de la cultura” no está tan directamente ligada al mantenimiento de la hegemonía de la clase dominante. Gramsci los llama intelectuales “tradicionales”: sus lazos orgánicos a la clase dirigente se han perdido porque han quedado atados a una clase que ha perdido su posición central en el poder, pues otros grupos de intelectuales más vitales los han superado en la creación y transmisión de la ideología. El carácter relativamente superfluo de los intelectuales “tradicionales” aumenta su aislamiento dentro de instituciones que son relativamente autónomas del estado y de las

¹⁶ Karl Mannheim, *Ideology and Utopia* (New York: Harcourt, Brace and World, 1936) , pp. 155-156.

¹⁷ Mannheim , *Ideology*, p . 156.

¹⁸ Sobre la aproximación marxista a la ideología, ver Karl Marx and Frederick Engels, *The German Ideology*, Parts I and II (New York: International Publishers, 1947) ; y Louis Althusser, "Ideologie et Appareils Idéologiques d'État," *La Pensee* (June 1970): 3-38.

facciones predominantes dentro de la clase dirigente. Los intelectuales “tradicionales” suelen entonces constituir cuerpos cerrados similares a las castas, que son particularmente difíciles de absorber o cooptar para un movimiento revolucionario. Defendiendo intereses corporativos, se expresan a favor de libertades intelectuales abstractas, del servicio independiente de un conocimiento incorpóreo y de ideas “puras”. Ejemplos de intelectuales “tradicionales” son el clero (en una sociedad crecientemente secularizada), algunas ramas del profesorado, y en el análisis de Gramsci del Sur de Italia, la “casta” jurídica ligada a una clase terrateniente que no ha ascendido al poder a nivel nacional.¹⁹

Esta descarada sobre-simplificación del análisis de Gramsci respecto de la intelligentsia sugiere, al menos, por qué pienso que el análisis es tan relevante para comprender la posición y funciones de las profesiones en una sociedad de clases. Diferentes profesiones, y diferentes grupos *dentro* de una profesión, forman vínculos distintos con una clase dirigente que a su vez está compuesta por coaliciones cambiantes. El modelo de profesión que emerge de la mayoría de los tipos-ideales sociológicos parece conferir a las profesiones establecidas el sello de “intelectualidad tradicional”. La continuidad histórica no sólo está implícita, sino que las profesiones organizadas buscan deliberada y activamente dotarse de una cultura con raíces en un pasado clásico. La apariencia de casta de las profesiones establecidas se ve reforzada por su autonomía celosamente defendida y sus características gremiales. Sin embargo, esta presentación “tradicional” se contradice con la implicación de las profesiones en la vida cotidiana de las sociedades modernas y también con la proximidad al poder de muchas élites profesionales. La contradicción se resuelve si recordamos que el carácter “orgánico” o “tradicional” de una categoría de trabajadores intelectuales no es una característica estática, sino el resultado de una situación histórica compleja y de conflictos sociales y políticos continuos.

Es claro, en este punto, que la perspectiva de Gramsci sobre la intelligentsia complementa el recuento de Freidson sobre cómo una ocupación particular alcanza el estatus y poder de una profesión. A medida que se eleva, una ocupación debe formar vínculos “orgánicos” con fracciones significativas de la clase dirigente (o de una clase ascendente); la persuasión y justificación depende de recursos ideológicos, cuya magnitud y legitimidad finalmente están definidas por el contexto del poder hegemónico en una sociedad de clases; a los grupos especiales de expertos les es confiada la tarea de definir un segmento de la realidad social, pero esta confianza debe ser comprendida dentro de los amplios límites de la ideología dominante. Podría decirse que las profesiones buscan privilegios institucionales especiales los cuales, una vez que han sido alcanzados, las dirigen hacia funciones intelectuales relativamente “tradicionales”. Sin embargo, la necesidad de defender estos privilegios, y en particular la inmersión de las profesiones en la vida cotidiana de su sociedad, contrarresta esta tendencia hacia el “tradicionalismo”. De manera poco sorprendente, la apariencia de “desvinculación” y compromisos intelectuales “puros” es más marcada en los círculos académicos que en las profesiones que atienden público. Con todo, uno podría preguntarse junto con Freidson en qué medida una profesión (o una disciplina académica) puede moverse hacia el rol “tradicional” y seguir manteniendo su

¹⁹ Sobre las ideas de Gramsci respecto de los intelectuales y la hegemonía, ver Antonio Gramsci, *Prison Notebooks*, Quintin Hoare and Geoffrey Nowell Smith, eds. (New York: International Publishers, 1971) .

apoyo social; puesto que, efectivamente, los intelectuales “tradicionales” tiene poca relación con las formas predominantes de conocimiento y las preocupaciones de su sociedad.

Estos breves comentarios sobre la literatura sugieren cómo el foco inicial de mi investigación comenzó a moverse en la medida que miraba lo que la sociología contemporánea tiene que decir sobre las profesiones, y mientras intentaba relacionar el problema de las profesiones con el problema más general de los intelectuales en una sociedad de clases. Me pareció que la noción misma de profesión está constituida por las relaciones que estas ocupaciones especiales forman con un tipo de sociedad y un tipo de estructura de clases. Las profesiones no son exclusivamente categorías ocupacionales: sin perjuicio de lo que puedan ser en otros ámbitos, las profesiones están situadas en los niveles medio y medio-superior de un sistema de estratificación. Tanto objetiva como subjetivamente, las profesiones están fuera y por encima de la clase obrera, como ocupaciones y como estrato social. En la primera mitad del siglo XIX, muchos profesionales pueden haber compartido las condiciones de vida de los pequeños artesanos y de los tenderos; asimismo, las cambiantes condiciones laborales en nuestro siglo puede empujar a un creciente número de profesionales a una condición más cercana al proletariado. El hecho es que el estatus profesional individual sigue siendo un atributo de clase media y una aspiración típica de los hijos de trabajadores industriales o administrativos que aspiran a la movilidad social. La estratificación interna de las profesiones no puede ignorarse; pero el mercado del trabajo y servicios en el que operan los profesionales es estructuralmente diferente del mercado laboral al que se enfrentan los trabajadores menos cualificados. Su relativa superioridad y distancia de la clase trabajadora es, en mi opinión, una de las principales características que tienen en común todas las profesiones y las ocupaciones que aspiran al estatus profesional.

Otro punto general emerge de la literatura sociológica sobre las profesiones: la mayoría de los estudios implícita o explícitamente presentan la profesionalización como una instancia del complejo proceso de “modernización”. Para las profesiones, las dimensiones más significativamente “modernas” son el avance de la ciencia y de la racionalidad cognitiva, y la consiguiente racionalización y creciente diferenciación en la división del trabajo. Desde esta perspectiva, las profesiones son productos típicos de la sociedad industrial moderna.²⁰ La continuidad de las antiguas profesiones con su pasado “pre-industrial” es por tanto más aparente que real.

Las profesiones modernas se transformaron en formas especialmente valoradas de ocupación durante la “gran transformación” que cambió la estructura y el carácter de las sociedades europeas y sus extensiones de ultramar. Esta transformación fue dominada por la reorganización de la economía y la sociedad en torno al mercado.²¹ La característica estructura de ocupaciones del capitalismo industrial y su modo característico de distribuir recompensas están entonces basados en el mercado. Weber, en particular, define la habilidad de controlar las recompensas en el mercado como una función tanto de la

²⁰ Para una explicación clara de esta visión ver William J. Goode, “Encroachment, Charlatanism and the Emerging Profession: Psychology, Sociology and Medicine,” *Am. Soc. Rev.*, 25 (1960): 902-914.

²¹ Ver Karl Polanyi, *The Great Transformation* (Boston: Beacon Press, 1957).

propiedad como de las competencias, y la posesión de competencias puede ser vista como una forma típicamente “moderna” de propiedad.²² Un sociólogo contemporáneo observa que “Caracterizar el orden ocupacional como la columna vertebral de la estructura de recompensas no es ignorar el papel de la propiedad, sino reconocer la interrelación entre una y otra.”²³ Y agrega: “Considerados de forma amplia, los grupos ocupacionales que ranquean alto en la escala de las ventajas materiales y simbólicas también tienden a ranquear alto en la posesión de competencias con alto valor de mercado... Por cierto, las posiciones que ranquean alto en expertise generalmente buscan mantener o incrementar su escasez, y por ende, su poder de recompensa, por varios medios institucionales... no es un asunto fácil para una ocupación el de restringir su oferta de esta forma.”²⁴

Mi intención es examinar aquí cómo las ocupaciones que llamamos profesiones se organizaron a sí mismas para obtener poder de mercado. Entiendo la profesionalización como el proceso por el cual los productores de servicios especiales buscaron constituir y *controlar* un mercado para su expertise. Puesto que la expertise con valor de mercado es un elemento crucial en la estructura de la desigualdad moderna, la profesionalización aparece *también* como una reivindicación colectiva de un estatus social especial y de un proceso colectivo de movilidad social ascendente. En otras palabras, la constitución de mercados profesionales que comenzó en el siglo XIX inauguró una nueva forma de desigualdad estructurada: era diferente del antiguo modelo de patronazgo aristocrático, y diferente también del modelo de desigualdad social basado en la propiedad e identificado con el emprendimiento capitalista. En este sentido, los movimientos de profesionalización del siglo XIX prefiguran la reestructuración general de la desigualdad social en sociedades capitalistas contemporáneas: la “columna vertebral” es la jerarquía ocupacional, esto es, un sistema diferencial de competencias y recompensas; el principio central de legitimidad está fundado en el logro de una expertise socialmente reconocida, o más simplemente, en un sistema de educación y credencialismo.

La profesionalización intenta entonces traducir un orden de recursos escasos—conocimientos especiales y competencias—en otro—recompensas sociales y económicas. Mantener la escasez implica una tendencia al monopolio: monopolio de la expertise en el mercado, monopolio del estatus en el sistema de estratificación. El foco en la constitución de los mercados profesionales lleva a comparar diferentes profesiones en términos de “valor de mercado” de sus recursos cognitivos específicos. Determina también la exclusión de profesiones como el clero o los militares, que no transan sus servicios en el mercado.²⁵ El foco en la movilidad social colectiva acentúa las relaciones que las profesiones forman con

²² Ver Max Weber, “Class, Status, Party,” in *From Max Weber*, Hans Gerth and C. W. Mills, eds., pp. 180-195, (New York: Oxford Univ. Press, 1954).

²³ Frank Parkin, *Class Inequality and Political Order* (New York: Praeger, 1974), p. 24.

²⁴ Parkin, *Class*, pp. 21-22.

²⁵ Tanto el ejército como el clero ilustran los problemas a los que se enfrentan otras “profesiones” dentro de las organizaciones y los usos de la profesionalidad en este ámbito. Sin embargo, creo que la autoridad de los militares no depende de sus conocimientos especializados, sino de su control de los medios de coerción. En cuanto al clero, creo que su influencia depende, una vez más, de un factor distinto de la competencia teológica o doctrinal, a saber, la religiosidad del público. Sin embargo, la autoridad de los profesionales en profesiones seculares también depende de la “fe” del público; por lo tanto, la línea es más difusa en el caso del clero y las profesiones que en el caso de los militares.

diferentes sistemas de estratificación social; en particular, acentúa el rol que juega el sistema educativo en diferentes estructuras de desigualdad social.

Estas son dos lecturas diferentes del mismo fenómeno: la profesionalización y su resultado. El foco en cada lectura es analíticamente distinto. En la práctica, en cambio, estas dos dimensiones—el control de mercado y la movilidad social—son inseparables. Convergen en las áreas institucionales del mercado y en el sistema educacional, generando resultados similares pero también tensiones y contradicciones que se encuentran sin resolver o solo parcialmente reconciliadas en el modelo contemporáneo de la profesión.

La imagen o modelo de profesión que tenemos comúnmente hoy, y que encontramos también en las ciencias sociales, emergió tanto de la práctica social como de una representación ideológica de la práctica social. La imagen comenzó a formarse en la fase liberal del capitalismo, pero no se hizo “pública”—esto es, comúnmente comprendida y ampliamente aceptada—sino hasta mucho más tarde. No por accidente, el modelo de profesión desarrolló sus características más distintivas y el énfasis más marcado en la autonomía en los dos ejemplos paradigmáticos de la industrialización capitalista del *laissez-faire*: Inglaterra y Estados Unidos. En las sociedades anglosajonas (y, podría agregarse, en las ciencias sociales anglosajonas) la imagen de la profesión es una que implícitamente acentúa la relación entre el privilegio profesional y el mercado. La profesión es presentada, por ejemplo, como la antítesis de la burocracia y del modo de trabajo burocrático. El desarrollo de profesiones (y de su imagen) fue, en un sentido, menos “espontáneo” en otras sociedades europeas con asentadas burocracias estatales y fuertes gobiernos centrales. Por ejemplo, la ingeniería emergió en la Francia napoleónica como un “*corps de l'état*” (cuerpo del estado) y este modelo ha informado las aspiraciones de otras profesiones, como la arquitectura; la profesión legal prusiana fue reformada por intervenciones estatales directas y repetidas y se mantiene, hasta el día de hoy, estrechamente supervisada y regulada por el estado; la medicina occidental fue asimismo creada en la Rusia zarista por la autoridad política.²⁶ El modelo de profesión debiera ser, en estos casos, más cercano al servicio civil que a las profesiones en Inglaterra, o especialmente, en Estados Unidos. Por estas razones, pienso que debiera presentar sus rasgos “más puros” en los países anglosajones.

En los Estados Unidos, en particular, el modelo de profesión ha adquirido un peso social singular. Modela, por un lado, las ambiciones colectivas de categorías ocupacionales que en otros países nunca podrían esperar alcanzar el estatus de profesión. La extensión de la profesionalización refleja, entre otras cosas, la particular apertura de la universidad norteamericana a nuevos campos de enseñanza y un amplio acceso a la educación superior en la sociedad americana.²⁷ Basar el ingreso ocupacional en credenciales universitarias no lleva, en otras palabras, a la excesiva exclusividad social. Más aún, las profesiones son

²⁶ Para Francia see Raymonde Moulin et al., *Les Architectes* (Paris : Calmann-Levy , 1973) ; para una comparación de las profesiones jurídicas alemanas y estadounidenses, ver Dietrich Rueschmeyer, *Lawyers and their Society* (Cambridge,Mass.:Harvard Univ.Press, 1973); sobre la medicina rusa, ver Roderick McGrew, *Russia and the Cholera: 1823- 1832* (Madison : Univ. of Wisconsin Press , 1965).

²⁷ Blau y Duncan reportan que 37 por ciento de todos los profesionales y 22 por ciento de los profesionales de ejercicio libre en los Estados Unidos tenían padres en ocupaciones manuales al tiempo de sus estudios, ver Peter Blau and Otis Dudley Duncan, *The American Occupational Structure* (New York : John Wiley & Sons , 1967) , pp. 39 , 496.

ocupaciones típicas de la clase media, y la visión de la sociedad norteamericana y de su cultura como esencialmente “de clase media” no es desafiada tan fuertemente como lo es en Europa por la visión alternativa y autónoma de una clase trabajadora politizada. La estrategia de profesionalización ejerce su influencia en individuos y categorías ocupacionales que en otros lugares están inspirados por las estrategias políticas y económicas de la clase obrera.

El limitar mi análisis de la profesión y la profesionalización a Inglaterra y Estados Unidos no es una elección enteramente arbitraria, pero es ciertamente restrictiva. Mi relato del establecimiento y del sentido del privilegio profesional no puede, de ninguna forma, ser generalizado. Sin embargo, en la medida que está basado en sociedades en las cuales el modelo profesional se ha desarrollado de la manera más libre desde la sociedad civil, y donde ha estructurado las percepciones difusas y las aspiraciones de grandes números de personas, puede ayudar a iluminar los esfuerzos y representaciones que, en otras sociedades, han estado menos sistemáticamente ligados al modelo de profesión que lo que ha sido en Estados Unidos e Inglaterra.

Finalmente, mi relato histórico de la profesionalización es relevante para las experiencias con las que comencé este libro. El modelo de profesión emergió durante la “gran transformación” y fue originalmente moldeado por la matriz histórica del capitalismo competitivo. Desde entonces, las condiciones del trabajo profesional han cambiado, de tal forma que el patrón predominante ya no es el del ejercicio libre en un mercado de servicios sino el de un asalariado especialista en una gran organización. En esta era del capitalismo corporativo, el modelo de profesión mantiene, sin embargo, su vigor; todavía es algo que busca ser defendido o alcanzado por ocupaciones en un diferente contexto histórico, en espacios de trabajo radicalmente distintos, y en formas radicalmente alteradas de práctica profesional. La persistencia de la profesión como categoría de la práctica social sugiere que el modelo constituido por los primeros movimientos de profesionalización se ha transformado en *una ideología*—no solo una imagen que conscientemente inspira los esfuerzos individuales o colectivos, sino en una mistificación que inconscientemente obscurece las verdades estructuras y relaciones sociales. Vista en una perspectiva más amplia de las estructuras ocupacionales y de clase, parecería que el modelo de profesión pasa de una función predominantemente económica—organizar el vínculo entre la educación y el mercado—a una predominantemente ideológica—justificar la desigualdad de estatus y la clausura del acceso a un orden ocupacional. Este libro se preocupa por explorar este movimiento.

CAPÍTULO 6

EL PROYECTO DE MOVILIDAD COLECTIVA (pp. 66-67)

He argumentado que las estructuras de las profesiones derivan de dos procesos: el proceso de organización de un mercado de servicios, y el proceso colectivo de movilidad social mediante el cual las profesiones de la modernidad temprana proveyeron de estatus y posición social a sus transformados roles ocupacionales. Los dos procesos son construcciones analíticamente distinguibles que pueden ser 'leídas' desde el mismo material empírico. En otras palabras, se trata de formas distintas de organizar o dotar de sentido a un único proceso histórico.

El proceso de organización de un mercado de servicios, el cual he analizado en la primera parte de este estudio, es teóricamente anterior: pues, en efecto, para poder utilizar roles ocupacionales para la conquista de estatus social, era necesario, en primer lugar, construir una sólida base en la división social del trabajo. Sin un mercado relativamente seguro, el nuevo patrón de movilidad inaugurado por las profesiones decimonónicas hubiese carecido de sentido. De hecho, todos los mecanismos movilizados para la construcción de un mercado profesional y la organización de un área determinada en la división social del trabajo también alimentaron el impulso de las profesiones hacia la respetabilidad y el mejoramiento de su posición social. He tratado de mostrar en el capítulo anterior que esta relación fue recíproca: el éxito del proyecto de movilidad colectiva dependía de la existencia de un mercado estable, pero, a su vez, en el proceso de asegurar este mercado, las profesiones incorporaron de distinta forma soportes ideológicos conectados con estructuras de estratificación "anti-mercado". Estas estructuras pre-industriales proveyeron de modelos de elegancia o caballeridad a los cuales aspiraban los profesionales decimonónicos, así como imágenes que legitimaban la desigualdad de estatus. Puesto que estos modelos evocaban nociones legitimadoras de altruismo y *noblesse oblige*, ayudaron a garantizar en el mercado la eticidad de las profesiones. En la medida que las profesiones descansaban sobre estas garantías, reforzaron la persistencia ideológica de las "antiguas" estructuras de estratificación.

El análisis de la movilidad que propongo ahora necesariamente deberá volver sobre los elementos de la estructura de la profesión que han sido analizados desde la perspectiva del mercado. La incorporación de garantías ideológicas derivadas del sistema pre-industrial de estratificación no contradice mi punto teórico: la organización de mercados profesionales modernos implicó, en principio, la emancipación *formal* de las antiguas profesiones de sus soportes aristocráticos o comunitarios. De la misma manera, debemos considerar ahora en qué medida la persistencia de antiguas estructuras de estratificación y simbología modificó lo que era específicamente novedoso en el proyecto colectivo de movilidad profesional. Antes de ello, sin embargo, debo clarificar el objetivo de este proyecto colectivo, el cual he caracterizado vagamente como "ganar estatus a través del trabajo".

En primer término, el proyecto profesional de movilidad social es considerado como un proyecto *colectivo* pues solo a través de un esfuerzo organizacional conjunto fue posible crear--o redefinir--roles que traerían la deseada posición social de sus ocupantes. Este punto conecta el proyecto profesional con procesos más amplios de estratificación social operando

en la “gran transformación”. Baste decir que los objetivos de este proyecto colectivo de movilidad eran, en último término, individualistas, aunque el proyecto y sus mecanismos eran colectivos: es a través del perfeccionamiento de una ocupación—que implica el intento de controlar a sus integrantes—que el prestigio se concede a los roles profesionales, y por extensión, a sus ocupantes.

[...]