



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
FACULTAD DE INGENIERÍA.

DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES.

LECTURAS DEL CURSO DE SOCIOLOGÍA 1ª.PARTE

BIBLIOGRAFIA RECOMENDADA POR TEMAS:

TEMA I.-

Timasheff, N. "La Teoría Sociológica"
México, F.C.E.
Introducción y 1er. Capítulo

TEMA II.-

Mendel, Ernest "Tratado de Economía Marxista"
México, E R A
Tomo I, Capítulo I.,

Chiray, Ely "La Sociedad", México, F.C.E.
Capítulo II,

Botmore, J. "Introducción a la Sociología"
Editorial Península.

Engels Federico "El origen de la familia, la
propiedad privada y el Estado"
Ediciones en Lenguas Extranjeras.

TEMA III.-

Varios autores "Ensayos sobre las clases sociales" *
México, Ed. Nuestro Tiempo.

Stavenhagen, Rodolfo Las Clases sociales en las socie-
dades agrarias". México, Siglo XXI
Capítulos I y II.

Harnecker Martha "Los conceptos elementales del Ma-
terialismo histórico". México,
Siglo XXI. Capítulo sobre clases
sociales.

TEMA IV.-

Delhumeau, Antonio "La realidad política de los parti-
dos políticos de México".
México, I.M.E.P.

Meynaud, Jean

"Los grupos de presión".
Buenos Aires, E.U.D.E.B.A.

Lenín, V. I.

"El Estado y la revolución"
Ediciones en Lenguas Extranjeras.

Engels, Federico

"El origen de la familia la pro-
piedad privada y el Estado"
Ediciones en Lenguas Extranjeras.

TEMA V.-

Dos Santos, Theotonio

"Alternativas de Cambio en América
Latina". Ponencia al IX Congreso
Latinoamericano de Sociología.

Etzioni A. y E.

"Los cambios Sociales. Fuentes,
Tipos y consecuencias". México,
F.C.E.

TEMA VI.-

Stavenhagen, Rodolfo

"Siete falacias sobre América
Latina". Tiraje de la Facultad de
Ingeniería.

Sunkel, Oswaldo

"El Marco histórico del proceso de
desarrollo y subdesarrollo en América
Latina. México, C.E.P.A.L

TEMA VII.-

Galbraith, J. K.

"Problemas de la Sociedad Indus-
trial Contemporánea. Revista Piu-
ral, Número 2 México.

Whyte, W. F.

"El hombre organización"
México, F.C.E.

Pappenheim Fritz

"La enajenación del hombre Contem-
poráneo". México, Edt. E R A .



FACULTAD DE INGENIERIA

TRIMASHEFF NICOLAS S.
"LA TEORIA SOCIOLOGICA" INTRODUCCION
Y
1er. CAPITULO
ED. FONDO DE CULTURA ECONOMICA. - MEXICO

G- 612349

APUNTE
212

FACULTAD DE INGENIERIA UNAM.



612349

G.- 612349

PREFACIO

El decenio 1930-1940 y el comienzo del siguiente fueron para el pensamiento teórico en sociología tiempo de decadencia. La mayor parte de los sociólogos pedían hechos y más hechos, por lo menos en los Estados Unidos; y en Europa se trabajó poco en esta disciplina.

Recientemente sobrevino un cambio importante. No se han detenido la recolección de hechos y su tratamiento estadístico; pero ha venido a caracterizar a la sociología el creciente reconocimiento de que, sin una teoría que dirija su interpretación y ordenación, los hechos casi carecen de sentido. Así, los últimos años han visto el resurgimiento del trabajo teórico y un importante aumento del interés por las teorías del pasado.

Si el trabajo teórico ha de perdurar y desarrollarse, es necesario, para su posterior avance, un inventario de los resultados conseguidos hasta ahora. El presente volumen está dedicado al examen de esos resultados desde un punto de vista genético, aunque también pueden servir adecuadamente a este fin otros puntos de vista, por ejemplo el analítico.

Por lo tanto, el presente volumen es un estudio de la historia de las ideas. La historia de las ideas es materia cuyo adecuado tratamiento ofrece grandes dificultades, ya que el desarrollo de las ideas es impulsado por fuerzas de dos clases.

En primer lugar, el desarrollo teórico se distingue por la causación immanente, o por la aparición más o menos lógica de sistemas de ideas relativos a cuestiones específicas. Las ideas nuevas desarrollan o afinan las antiguas: las antiguas y las nuevas entran en "duelos lógicos", para usar la expresión de Gabriel Tarde, y las nuevas demuestran la falsedad de las antiguas, o bien sucumben ante su resistencia, o se amalgaman con ellas en síntesis de un nivel superior.

Pero, en segundo lugar, las ideas son concebidas y objetivadas por hombres. La formulación de una idea nueva es una especie de "invención ideológica" que el autor ofrece a sus compañeros los pensadores de la misma disciplina. Lo más común es que un erudito capaz de crear invenciones ideológicas sea capaz de lograr más de una, así como de aplicarlas a situaciones concretas.

Una historia de ideas tiene que preocuparse de dos encadenamientos causales: el lógico y el individual. En la mayor parte de las exposiciones domina el segundo, y en este caso la historia se convierte en una serie de biografías científicas y de estudios de las aportaciones

de cada autor individualmente. La lectura sucesiva de esas series puede dejar al lector una impresión confusa, porque el enfoque de la atención cambia cada vez que la exposición pasa de un autor a otro. Por otra parte, si se acentúa el punto de vista lógico, las ideas individuales quedan separadas de su contexto y pierden una parte esencial de su significado y atractivo.

En el presente volumen se ha intentado hallar el camino medio. Después de un cuidadoso estudio de la masa de ideas pertenecientes a la teoría sociológica, se han seleccionado algunos temas que han preocupado más o menos constantemente a los cultivadores de esta disciplina. Las aportaciones de los pensadores individuales han sido resumidas principalmente en la medida en que han tratado esos temas seleccionados, pero, no obstante, se presentan como aportaciones de personalidades particulares. Además se han esbozado brevemente sus biografías profesionales. Mediante la conservación de este elemento personal, las aportaciones individuales no han sido despojadas de sus peculiaridades ni segregadas del fondo sociocultural en que nacieron. Si la sociología del conocimiento fuera una disciplina ya desarrollada, esta fase de la historia de las teorías sociológicas podría haber sido expresada en sus teoremas; pero, en realidad, esto sólo rara vez puede hacerse.

Por otra parte, en la presentación de las opiniones de los autores individuales ha sido rigurosamente limitada la parte periférica de sus sistemas de ideas, organizados en torno del núcleo central de la teoría sociológica. Por consiguiente, a través de la historia de las teorías sociológicas, se ha hecho ver cómo los mismos problemas han reaparecido en forma y combinaciones nuevas. De esta suerte se ha conservado la unidad de perspectiva, condición esencial para la inteligibilidad.

Un libro escrito según esos lineamientos contiene conocimientos que deben ser asimilados por estudiantes de sociología que hacen sus estudios en una época en que ha revivido la comprensión del valor de la teoría. La adquisición de dichos conocimientos exige un esfuerzo mental considerable. El presente volumen se dirige a los estudiantes que desean hacer ese esfuerzo y a los instructores que advierten la necesidad de provocarlo.

La redacción de este volumen ha requerido muchos años, durante los cuales el autor ha explicado ininterrumpidamente un curso sobre teorías sociológicas. Sólo gradualmente, y a base de su experiencia docente, ha llegado a las conclusiones expuestas. La expresión de su gratitud se dirige ante todo a la Universidad de Fordham, cuya admi-

nistración, profesorado y estudiantes han estimulado su esfuerzo y le han ayudado por todos los medios a su alcance. Lo más alentador ha sido el hecho de que estudiantes de diversos departamentos se hayan inscrito en el curso sobre teorías sociológicas, de suerte que en las discusiones con ellos y con la lectura de sus trabajos pudo probarse y finalmente mejorarse la inteligibilidad de la exposición.

Además de la gratitud expresada a una institución, el autor desea manifestar la que debe a algunas personas cuya ayuda ha sido de fundamental importancia en primer lugar al profesor Charles H. Page, del Smith College, que ha dado al texto su forma definitiva, revelando su magistral dominio de la lengua inglesa, y que ha hecho también muchas indicaciones valiosas en cuanto al tratamiento de los autores individuales; al profesor Paul W. Facey, del College of the Holy Cross, que ha ayudado al autor a dar forma a las primeras redacciones de la obra; al Dr. Leopold Rosenmayer, de Viena, y al Dr. Victor Willy, de Zürich, que señalaron a su atención varias publicaciones europeas recientes; y finalmente, aunque no sea la última por su importancia, a su hija Tania, que no sólo ha escrito a máquina muchas partes del manuscrito, algunas de ellas muchas veces, sino que fue su única discípula a quien explicó la primera versión del curso sobre historia del pensamiento sociológico, que necesitaba para sus exámenes del bachillerato francés.

La teoría sociológica es materia de estudio difícil. Para tener buen éxito, los estudiantes, además de escuchar las lecciones y de leer un libro de texto, deben familiarizarse directamente con algunas obras fundamentales sobre la materia, y en relación con ellas, con algunas fuentes secundarias. Así, pues, en el Apéndice del libro se incluyen indicaciones para lecturas ulteriores a fin de facilitar al instructor la tarea de recomendar lecturas complementarias. El número de tales recomendaciones no puede ser grande y debe variar de acuerdo con el nivel de instrucción y el número de horas dedicadas al curso.

Además, es esencial la recapitulación. Es aconsejable disponer la recapitulación en un orden distinto del del curso. Esta reordenación puede ser cronológica, geográfica o sistemática. A fin de facilitar dicha recapitulación, se presentan en el Apéndice dos sinopsis, una cronológica y otra geográfica.

N. S. TIMASHEFF

CAPÍTULO 1

EL ESTUDIO DE LAS TEORÍAS SOCIOLOGICAS

La actividad sociológica en los Estados Unidos desde la Primera Guerra Mundial aproximadamente hasta tiempos muy recientes restó importancia a la *teoría*. Al instructor y al maestro, lo mismo que al investigador, les interesaba sobre todo enseñar, leer o descubrir información de hechos relativos a tal o cual aspecto de la sociedad, en especial de la sociedad norteamericana, y con frecuencia propendían a identificar la "teoría" con la filosofía y hasta con la especulación ociosa. Los hechos empíricamente comprobados, parecían decir algunas veces, hablan por sí solos y —si recogemos bastantes— sus voces constituirán una ciencia sociológica.

Pero la ciencia pide algo más que hechos, más que descripciones minuciosas. Así, al madurar la sociología, esa primera orientación está siendo reemplazada rápidamente por el general reconocimiento de la indispensabilidad de la teoría. Como veremos, las consideraciones teóricas y las concepciones teóricas tienen, implícita o explícitamente, un papel esencial en lo que respecta a determinar la dirección de la investigación, a orientar la observación, a guiar la descripción misma. En la actualidad casi todos los sociólogos están de acuerdo en que esas funciones de la teoría deben ser *explícitas*.

No obstante, si la teoría ha de usarse prudentemente y con conocimiento suficiente, juzgamos necesario conocer su naturaleza y variedades. Necesitamos conocer sus concepciones y las diversas formas terminológicas que toman, y, a la inversa, las diferentes concepciones que frecuentemente se expresan con los mismos términos. Además, debemos familiarizarnos con la historia de la actividad teórica sociológica, con sus cambiantes puntos de vista, con sus triunfos y sus fracasos, con sus promesas para lo futuro. Estas cuestiones constituyen el tema de este volumen.

Comenzamos con una definición de la sociología para diferenciarla de las disciplinas emparentadas con ella, y con una explicación del significado de la teoría dentro del trabajo científico.

¿Qué es la sociología?

Fue Auguste Comte quien en 1839 inventó la palabra *sociología*. Había intentado llamar física social a la nueva ciencia; pero rechazó

esta expresión porque un sabio belga, Adolphe Quételet, empezó a hacer estudios sociales estadísticos y a llamar física social a su campo de trabajo. Aunque la palabra sociología es una combinación bárbara de latín y de griego, sus dos componentes expresan bien el objetivo de la nueva ciencia. *Logia* significa estudio en un nivel elevado (por ejemplo, *biología* y *psicología*: estudio en un nivel elevado de la vida y de la mente), *socio* hace referencia a sociedad. Así, etimológicamente, sociología significa estudio de la sociedad en un nivel muy alto de generalización o abstracción.

Esta definición presupone que ya se sabe lo que es la sociedad. En realidad, las diferentes teorías sociológicas presentan explicaciones un tanto contradictorias de la naturaleza de la sociedad; muchas de ellas las encontraremos y estudiaremos en el transcurso de nuestro trabajo. Así parece formarse una especie de círculo vicioso: se define la sociología como la ciencia de la sociedad, y la sociedad debe ser definida por la sociología. Situaciones así se presentan con frecuencia en los pasos iniciales de la investigación científica. Puede resolverse el problema dando del objeto de estudio una definición práctica o de trabajo, una aproximación suficiente para los fines presentes. De este modo, y de una manera preliminar, puede definirse la sociedad como un conjunto de hombres (seres humanos) en interdependencia. Por lo tanto, los hombres en interdependencia pueden tomarse como la materia de la sociología.

Sentado este punto de partida, puede señalarse un límite entre la sociología y las demás ciencias que estudian a los hombres como individuos o como agregados de individuos sin tener en cuenta su interdependencia. La anatomía y la fisiología humanas estudian la estructura y funcionamiento de los seres humanos, que se repiten en todos los hombres. La antropología física estudia la variabilidad de la estructura corporal de esos seres y los clasifica en variedades, formando grupos nominales o estadísticos de individuos que presentan rasgos distintivos hereditarios y externos similares. La psicología (excepto una rama híbrida llamada psicología social) estudia los procesos mentales que tienen lugar en las mentes individuales y nos dice cómo ve, oye, siente, reacciona a los estímulos, etc., un ser humano.

La sociología no se interesa por la estructura corporal del hombre, ni por el funcionamiento de sus órganos, ni por sus procesos mentales en sí mismos. Se interesa por lo que ocurre cuando los hombres se reúnen, cuando los seres humanos forman masas o grupos, cuando cooperan, luchan, se dominan unos a otros, se persuaden o se

imitan, desarrollan o destruyen la cultura. La unidad del estudio sociológico no es nunca un individuo, sino siempre dos individuos por lo menos que se relacionan entre sí de alguna manera.

Pero aunque la materia del estudio sociológico son los hombres en interdependencia, la provincia de la sociología no abarca todos los tipos de estudios de hombres en interdependencia. La misma materia la estudian también otras disciplinas, tales como la filosofía social, la historia y las ciencias sociales concretas. ¿Qué diferencia hay entre esas disciplinas y la sociología?

La *filosofía social* es disciplina mucho más antigua que la sociología. Muy desarrollada ya en la antigua Grecia y cultivada en la Edad Media, la filosofía social floreció en el siglo XVIII, en la época de la Ilustración que precedió inmediatamente al nacimiento de la sociología. En las obras de los antiguos filósofos sociales se encuentran muchas proposiciones que fácilmente podrían ser formuladas en los términos de la sociología contemporánea. No obstante, la filosofía social y la sociología son dos actividades diferentes de la mente inquisitiva del hombre. La diferencia que hay entre ellas es análoga a la que separa, en general, a la filosofía y a la ciencia empírica: una diferencia en el nivel de la abstracción y en los procedimientos. Las dos son intentos de describir y explicar la realidad. Las dos se basan en la observación de hechos y en las generalizaciones derivadas de esa observación. Pero ahí terminan las analogías entre la ciencia empírica (incluida la sociología) y la filosofía (incluida la filosofía social).

En la ciencia empírica, las generalizaciones concernientes a un campo específico de investigación son derivadas de hechos observados en ese campo o en campos estrechamente relacionados con él. Esas generalizaciones se hacen sin suponer (ni afirmativa ni negativamente) ningún conocimiento en una esfera de elevada abstracción concerniente al conjunto de la realidad. Todas las proposiciones que constituyen una ciencia empírica forman un sistema que se basta a sí mismo. En ese sistema no se le permite representar ningún papel a una proposición si contiene conocimiento que no sea empírico, en otras palabras, que no sea formulado con las limitaciones que acabamos de expresar.

Por el contrario, la filosofía es primordialmente un intento de comprender la realidad en su conjunto. Partiendo de una multitud de hechos observados, el filósofo pasa a ciertos principios definitivos que, tomados en conjunto, intentan explicar la realidad como un todo.

Cómo se derivan las proposiciones acerca de la realidad total no es asunto de este libro. En ese respecto, las diversas escuelas filosóficas difieren entre sí de modo muy significativo. De los principios fundamentales de la realidad total establecidos de ese modo, el filósofo deduce ciertos postulados y axiomas que usa después para reinterpretar las clases particulares de objetos que ha distinguido en los hechos observados. Así, mientras el sociólogo explica la sociedad de acuerdo con los hechos observados en la sociedad y, finalmente, en otros campos de conocimiento empírico relacionados con el suyo, el filósofo social explica la sociedad de acuerdo con la explicación que él da de la realidad total. Puede hablar de causas primeras, de valores supremos, de fines últimos. El sociólogo no tiene derecho a hacerlo.

En principio, la diferencia entre la filosofía social y la sociología es clara. En la práctica, la línea de demarcación es borrosa, especialmente en la esfera de las teorías, que constituyen el asunto de este libro. En el desenvolvimiento de la sociología han sido frecuentes las confusiones entre sociología y filosofía social. Muchos sociólogos han traspasado el límite entre los dos dominios y han introducido en su campo conceptos pertenecientes a la filosofía social, muchas veces de calidad discutible. De esta situación trataremos repetidamente en este libro.

La *historia* es otra ciencia que trata de comprender a los hombres en interdependencia, más exactamente en configuraciones pasadas de esa interdependencia. Aun una obra histórica de tipo biográfico no puede dejar de tratar las relaciones entre su héroe y otros hombres. ¿Cuál es, pues, la diferencia entre la historia y la sociología, ya que esta última se interesa no sólo por el día presente, sino también por las configuraciones pasadas de la interdependencia de los hombres?

En principio, no es difícil determinar la diferencia. La historia estudia el pasado humano como una sucesión de acontecimientos concretos y únicos, de situaciones, de procesos. El historiador trata de reconstruir el pasado con muchos detalles empíricos, exactamente como sucedieron. Tómese la Guerra de la Independencia de los Estados Unidos, la Revolución francesa, la Revolución comunista rusa, el Nuevo Trato norteamericano. ¿Cómo ocurrieron esos acontecimientos y cuáles fueron los procesos individuales de que se compusieron? ¿Por qué ocurrieron? Estas y otras cuestiones análogas no dejarán nunca de interesar a la humanidad.

Pero la mente humana no se detiene en la reconstrucción de acontecimientos únicos y que no se repiten. Detrás de ellos, en su marco

espacio-temporal singular, histórico, la mente humana trata de descubrir tipos de recurrencia o repetición. Ha habido muchas guerras. ¿Hay o no hay un tipo recurrente de orígenes de las mismas, de sus efectos sobre las sociedades afectadas y de sus desenlaces? Son constantes las fluctuaciones de los precios de mercado. ¿Hay o no hay un tipo común a todas ellas? Se cometen innumerables delitos. ¿No pueden descubrirse tipos más o menos constantes de delincuencia, a pesar de la concreta variabilidad del delito? Los tipos recurrentes observables en la interdependencia humana son el asunto de las ciencias sociales del tipo a que pertenece la sociología. Estas ciencias se basan en el postulado del orden, en la premisa lógica de que todo estudio debe elevarse por encima de la mera descripción.

Las sucesiones concretas estudiadas por los historiadores son únicas y no pueden repetirse. No volverá a haber otra guerra de 1812 ni otra victoria de octubre de los comunistas rusos. Pero esas sucesiones de hechos concretos pueden descomponerse en sus elementos, y entre esos elementos pueden establecerse relaciones invariables y necesarias, según su naturaleza.

Puede resultarnos útil aquí la comparación con la investigación química. La química conoce noventa y seis elementos que con sus combinaciones forman millones de compuestos. Los químicos explican la materia descomponiendo los compuestos en sus elementos y prediciendo la mayor parte de las propiedades de los compuestos a base del conocimiento de las propiedades invariables de los elementos. En la vida real se sucede una innumerable diversidad de cosas. Por debajo de esos sucesos se repiten ciertos elementos que, una vez percibidos, les dan unidad y sentido. El historiador muestra lo variable; el sociólogo señala lo constante y recurrente. La historia describe la multitud de las combinaciones concretas en que se han encontrado los hombres interdependientes; la sociología descompone las diferentes combinaciones en sus relativamente pocos elementos básicos y formula las leyes que las gobiernan. El descubrimiento de esas leyes, o el enunciado de las relaciones necesarias e invariables entre un limitado número de elementos en que puede descomponerse la realidad social, es el verdadero objetivo de la sociología, equivalente a los objetivos de la física, la química, la biología y la psicología en sus campos respectivos.

En la práctica, también aquí es borrosa la línea de demarcación. Los historiadores contribuyen con frecuencia al descubrimiento de tipos recurrentes en la realidad social. Ocurre así cuando su estudio

de procesos concretos les lleva a tratar de comprenderlos causalmente. Obras históricas como *Estudio de la Historia* (1934 y después), de Arnold Toynbee, invaden manifiestamente el campo de la sociología; mientras que estudios como *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (*La ética protestante y el espíritu del capitalismo* 1906), de Max Weber, y *Social and Cultural Dynamics* (*Dinámica social y cultural* 1937-41), de Pitirim Sorokin, contribuyen mucho a la comprensión histórica de las configuraciones pasadas de la interdependencia humana. Estas obras presentan claramente la combinación de singularidad y variabilidad en los fenómenos sociales. Hay aquí cierto traslapamiento, pero ventajoso para el historiador y para el sociólogo.

Finalmente, hay que diferenciar la sociología de las *ciencias sociales concretas*, tales como la economía, la política y la etnología. Todas ellas, lo mismo que la sociología, estudian a los hombres en interdependencia, y no en un plano filosófico, sino en el plano o nivel empírico. No sólo estudian fenómenos concretos y únicos, como la Constitución de los Estados Unidos o la organización del comercio exterior de este país en la actualidad, sino que tratan también de descubrir leyes, es decir, las relaciones necesarias e invariables entre los fenómenos de acuerdo con su naturaleza. ¿Qué diferencia hay entre esas ciencias concretas y la sociología? Más específicamente, ¿cuál es la tarea propia de la sociología respecto de las otras ciencias sociales? A esta pregunta le han dado los sociólogos cuatro respuestas diferentes en diferentes momentos de la historia de esta disciplina:

Comte creía que la sociología debía apoderarse de todos los datos estudiados por esas ciencias concretas y unificarlos, privándolas así de su razón de ser.

Herbert Spencer pensaba que la sociología era una superciencia, que no observaba por sí misma los fenómenos sociales, sino que unificaba las observaciones y generalizaciones hechas por las otras ciencias sociales.

Georg Simmel, sociólogo alemán que trabajó a fines del siglo XIX, insistió en que el estudio del contenido de las acciones humanas definido por sus fines constituía la materia de las ciencias sociales concretas. Así, pues, la economía, por ejemplo, estudia las acciones tendientes a la solución de problemas materiales, o sea, la producción, la distribución, el cambio y el consumo; la ciencia política estudia las acciones tendientes a la adquisición y ejercicio del poder político. Pero ninguna de esas ciencias, pensaba Simmel, investiga la forma

de las acciones humanas en la sociedad, la forma común a todos los tipos de actividad, tales como la formación o la disolución de grupos humanos, la rivalidad, la lucha. Simmel reclamaba este campo, el de la sociología formal, no ocupado aún por ninguna ciencia social concreta, para la sociología, la nueva disciplina.

Pitirim Sorokin, sociólogo contemporáneo, ha presentado una línea de demarcación que en general consideran correcta hasta los sociólogos que por lo común se oponen a él en cuanto al contenido de sus opiniones sociológicas. Sorokin deriva su definición de la sociología de una fórmula sustentada por Leo Petrazhitzky, sabio ruso-polaco, según la cual, si en una clase de fenómenos hay n subclases, debe haber $n + 1$ disciplinas para estudiarlos: n para estudiar cada una de las subclases, y una más para estudiar lo que es común a todas ellas y la correlación entre las subclases.¹ Desarrollando esta idea, dice Sorokin que para cada una de las numerosas clases de fenómenos sociales —económicos, políticos, religiosos y muchos otros— debe corresponder una ciencia social particular. Pero, además de esas ciencias, es necesaria otra ciencia (la sociología) para estudiar las características comunes a todas las clases de fenómenos sociales y las relaciones entre esas clases, porque esas dos tareas no pueden ser realizadas satisfactoriamente por las ciencias sociales particulares. Se ha discutido, por ejemplo, si el aspecto económico de la coexistencia humana determina las ideas morales y religiosas (como dijo Karl Marx), o si las ideas morales de origen religioso dan un impulso especial al desarrollo económico (como afirma Max Weber), o si la relación es más compleja de lo que suponen ambas teorías. Ni el economista ni el estudioso de las ideas morales y religiosas son competentes para resolver el problema científico, porque lo ven por un solo lado, y por lo tanto, corresponde al campo de una ciencia que esté por encima de la división en clases de los fenómenos sociales. Esa ciencia es la sociología.

En principio, la opinión de Sorokin ofrece la mejor respuesta posible a esta pregunta: ¿Qué es la sociología? Pero en la práctica, la sociología ha desarrollado la tendencia a anexionarse los campos de estudio social que no han sido ocupados por las antiguas ciencias sociales, por ejemplo el estudio de la familia, y a aplicar sus generalizaciones a los campos de estudio social en que las ciencias sociales

¹ *Introduction to the Study of Law and Morals* (*Introducción al estudio del derecho y la moral*, en ruso, 1907), pp. 80-81.

particulares se han limitado a describir, clasificar y comparar. De ahí han nacido ramas de la sociología tales como la sociología política, la sociología del derecho, la sociología de la religión, la sociología del arte, y así sucesivamente. La sociología, pues, consta de un núcleo central de conocimientos, aproximadamente correspondiente a la definición dada por Sorokin, y de una periferia consistente en estudios diversificados de diferentes campos sociales que no se han apropiado las ciencias concretas consagradas.

Esta situación les resulta enojosa a quienes les gusta la armonía completa en el majestuoso edificio de la ciencia. Afortunadamente para este volumen, el problema no constituye ninguna gran dificultad, ya que la teoría se interesa primordialmente por el núcleo central de la sociología.

Hay sólo un vecino científico con el que la sociología no tiene una frontera precisa: la *etnología*. Hasta muy recientemente, la etnología se limitaba al estudio, descriptivo en gran parte, de las sociedades sin escritura. En la actualidad, la antropología cultural, para usar la designación popular corriente, se inclina a tomar el papel de la ciencia generalizadora de los hombres en interdependencia, dejando a la sociología el estudio de los hombres que viven en sociedades modernas complicadas. Como no hay autoridad que resuelva el conflicto resultante de las pretensiones incompatibles de la sociología y de la antropología cultural, este libro estudiará las aportaciones de antropólogos y etnólogos importantes a la teoría sociológica, así como las de los sociólogos profesionales.

¿Qué es la teoría sociológica?

El estudio que precede indica indirectamente qué es la teoría sociológica. Para examinar la cuestión directamente, podemos empezar por considerar brevemente la estructura de toda ciencia empírica, independientemente de su materia.

La base de toda ciencia empírica es la *observación*. El resultado de una observación individual se expresa en una proposición singular que dice que, en un momento y un lugar dados, ha tenido efecto este fenómeno particular. La adquisición de proposiciones de ese tipo es requisito indispensable para toda ciencia, pero nunca es suficiente. Las observaciones individuales deben ser ordenadas, y las maneras de hacerlo son muchas. Las observaciones individuales deben ser comparadas; esto equivale a determinar analogías y diferencias. Tienen que

ser clasificadas; esto significa que se forman tipos de clases, cada uno de los cuales unifica muchas observaciones análogas. Una buena clasificación permite que se sitúen en ella los fenómenos observados no sólo antes de formularla, sino también después. Las observaciones individuales pueden ser contadas y sometidas a tratamiento estadístico que dé por resultado distribuciones de frecuencia, series de tiempo, coeficientes de correlación y otras expresiones estadísticas. Las observaciones individuales pueden ser ordenadas en series genéticas que muestren el desarrollo gradual de ciertos procesos, y las series genéticas pueden compararse entre sí y descubrirse analogías entre ellas.

Las *generalizaciones* hechas sobre las maneras de ordenación pueden expresarse como leyes naturales (en el campo de los estudios sociales, leyes sociales) según las cuales siempre que se presenten determinadas condiciones, tendrán lugar determinados efectos. Con ciertas precauciones, las generalizaciones de tipo estadístico (distribuciones de frecuencia, series de tiempo) también pueden convertirse en leyes sociales. Y todavía hay otros procedimientos conducentes a la formulación de tales leyes.

Los hallazgos concernientes a clases de fenómenos son generalizaciones. Una generalización no se refiere ya a un hecho en sí mismo; se basa sobre muchos hechos y finalmente puede ser usada para predecir hechos que probablemente se comprobarán en observaciones posteriores. El conocimiento expresado en las generalizaciones es de un nivel superior al expresado en las proposiciones singulares. Pero ese conocimiento no es todavía el nivel más alto posible en la ciencia empírica. El nivel más alto es el de la teoría. Por los esfuerzos acumulados de hombres de ciencia especializados en una disciplina particular, se formula gran número de generalizaciones de tipos diversos. Después los científicos sienten la necesidad de unificar los resultados esporádicos que han alcanzado hasta entonces. La unificación se hace hipotéticamente formulando una teoría.

Una *teoría* es una serie de proposiciones que llenan, idealmente, las siguientes condiciones: primera, las proposiciones deben hacerse de acuerdo con conceptos exactamente definidos; segunda, deben ser congruentes entre sí; tercera, deben poderse derivar de ellas las generalizaciones ya existentes; cuarta, deben ser fecundas, es decir, abrir el camino para nuevas observaciones y generalizaciones que amplíen el campo de conocimientos.

La teoría no puede derivarse de observaciones y generalizaciones simplemente por medio de la inducción rigurosa. La formulación de

una teoría es obra creadora, y por lo tanto, no es sorprendente que sean capaces de ella muy pocos entre los que trabajan en el campo de una ciencia. Hay siempre un salto más allá de la prueba, una corazonada, correspondiente al esfuerzo creador. Pero toda teoría así formulada debe someterse después a *verificación*. Se considera verificada, de un modo preliminar, si no la contradice ningún hecho o generalización conocidos. Si hay contradicción, la teoría hipotética debe ser rechazada o por lo menos modificada.

Pero esa prueba no es más que una verificación preliminar. Porque a veces dos o más teorías parecen explicaciones plausibles de los hechos y las generalizaciones conocidos. Cuando eso ocurre, se emplea el procedimiento llamado experimento crucial (u observación crucial). El procedimiento implica la concepción razonada de una situación en relación con la cual darían predicciones contradictorias las teorías rivales. Esa situación debe ser creada artificialmente (experimentalmente) o buscada en la realidad. La observación decidirá entonces cuál de las teorías es compatible, si lo es alguna, con la experiencia de prueba. Pero esta verificación aún no es definitiva, porque pueden descubrirse después hechos, o sacarse generalizaciones, que invaliden la victoriosa teoría de hoy. En la ciencia empírica la teoría nunca es definitiva.

En una ciencia madura, como la física o la química, por lo común sólo una teoría muy abstracta, o una serie de teorías interrelacionadas y mutuamente complementarias, es sustentada por las personas que trabajan en su campo. Pero ese estado de madurez únicamente se alcanza después de un periodo de largos y tenaces esfuerzos caracterizado por la existencia de dos o más teorías antagónicas, situación que es todavía la de la sociología. No existe un conjunto de proposiciones que sustenten todos los sociólogos, expresadas en términos idénticos o fácilmente convertibles unos en otros, y que les permitan presentar los hechos y las generalizaciones conocidos como derivaciones lógicas de unos pocos principios. Por el contrario, el desarrollo de la sociología se ha caracterizado por la aparición de un número desacostumbradamente grande de teorías antagónicas. Aunque todavía no se ha superado este estado de cosas, la lucha ya no es tan aguda como lo fue a fines del siglo XIX. Actualmente, la mayoría de los sociólogos están de acuerdo sobre muchas proposiciones incluidas en una amplia teoría sociológica, si bien en ocasiones formulan dichas proposiciones con terminologías divergentes. (El lector conocerá el hecho de que hay palabras diferentes para expresar los mismos

conceptos, las mismas ideas, y que, viceversa, algunas veces se expresan con las mismas palabras conceptos y hasta teorías diferentes.) Ha disminuido el margen de desacuerdo teórico y ha aumentado el margen de acuerdo, como tratará de demostrar este libro.

El examen de las teorías sociológicas del pasado y del presente revela que giran alrededor de unos pocos problemas, los más importantes de los cuales están contenidos en las siguientes preguntas:

¿Qué son la sociedad y la cultura?

¿Cuáles son las unidades básicas en que se descomponen la sociedad y la cultura?

¿Qué relación hay entre sociedad, cultura y personalidad?

¿Qué factores determinan el estado de una sociedad y de una cultura, o el cambio de una sociedad o una cultura?

¿Qué es la sociología y cuáles son sus métodos apropiados?

El estudio del desarrollo de la teoría sociológica debe enfocarse sobre las diversas respuestas que se han dado a esas preguntas. Al presentar las teorías individuales hay que ir más allá de esas preguntas, porque muchas teorías suponen problemas que aquéllas no contienen, o están formulados de tal manera que se hace necesario tocar otros problemas científicos más o menos conectados con los señalados arriba.

Cómo estudiar teorías sociológicas

Este volumen no se propone ser una exposición sistemática de los resultados del estudio científico de la sociedad; antes bien, quiere ser un desarrollo histórico del sistema de ideas que es la sociología teórica. No intenta el autor formular e imponer una teoría particular, sino que se propone presentar el proceso del desarrollo de la teoría sociológica manifestado en la aparición, lucha y desaparición o pervivencia de diversas teorías. Este libro trata principalmente de la historia de la penetración gradual de los sociólogos en la realidad de la sociedad. Su propósito es establecer la filiación y la oposición de las ideas, para señalar casos de invención paralela, para hallar en las teorías más antiguas gérmenes o anticipaciones de las posteriores, y para descubrir el avance de la verdad a través del choque de las opiniones. El estudio de estas materias ayudará a comprender las razones que explican las ideas elegidas por los participantes en el progreso científico, servirá de advertencia contra los errores cometidos en el pasado y puede mostrar caminos prometedores para nuevos avances.

Se dispone de mucho material para este estudio. Pero éste se complica por el hecho de que las teorías sociológicas se han desarrollado de acuerdo con un patrón que se parece algo al del desarrollo de una planta: algunas ramas han crecido vigorosamente y han echado muchas ramas secundarias, mientras que otras, más tarde o más temprano, se han marchitado. La situación se complica más aún por el hecho de que, además del patrón o modelo de la ramificación, se observa también el de la convergencia y la fusión. Mientras que, por la ramificación, una teoría da origen a dos o más, por la convergencia y la fusión, teorías que empezaron siendo explicaciones independientes y supuestamente incompatibles de la realidad social se van acercando la una a la otra y a veces se juntan en una. Por consiguiente, el intento de trazar una genealogía esquemática de las teorías sociológicas sería excepcionalmente dificultoso y obscurecería, más bien que aclararlas, las aportaciones y tendencias principales.

Esta complejidad del asunto que estudiamos requiere selección y ordenación cuidadosa de los materiales. La selección es siempre algo arbitrario, y puesto que este libro no pretende ser una enciclopedia sociológica, quedarán fuera de su ámbito muchas obras valiosas. Por lo menos son posibles tres tipos fundamentales de ordenación. En primer lugar, las teorías pueden clasificarse en unas pocas escuelas basadas en los tipos de solución teórica de los problemas básicos. Éste es el procedimiento que empleó Sorokin en su bien conocida obra *Contemporary Sociological Theories (Teorías sociológicas contemporáneas, 1928)*. En segundo lugar, las teorías pueden ser presentadas en la sucesión histórica de su aparición; éste es aproximadamente el método seguido por J. L. Lichtenberger en *The Development of Social Theory (Desarrollo de la teoría social, 1923)* y por F. N. House en *The Development of Sociology (Desarrollo de la sociología, 1936)*. En tercer lugar, las teorías pueden ser presentadas según las zonas geográficas en que viven sus autores; este plan ha sido usado por G. Gurvitch y Wilbert Moore (editores) en *Twentieth Century Sociology (Sociología del siglo xx, 1945)* y por Harry Elmer Barnes (editor) en *An Introduction to the History of Sociology (Introducción a la historia de la sociología, 1948)*. En el presente libro el autor se propone emplear una combinación de los procedimientos primero y segundo.

El examen del desarrollo de la teoría sociológica se dividirá en cuatro periodos. El primer periodo, que se extiende desde el nacimiento de la sociología hasta 1875 aproximadamente, es el de los

iniciadores y de los esfuerzos inconexos. El segundo, que corresponde aproximadamente al último cuarto del siglo XIX, es el periodo de la lucha de las escuelas y simultáneamente del predominio del evolucionismo, lucha relacionada en gran parte con la cuestión de cuál factor (económico, geográfico, racial o algún otro) determina la evolución social. El tercer periodo, que comprende el primer cuarto del siglo XX, es una época de indecisión consecutiva a la demolición de la teoría evolucionista y a la conciencia creciente de la necesidad de concentrarse en estudios empíricos. El periodo cuarto y actual es el de la lucha entre estructuras de referencia o de convergencia, y se caracteriza por el creciente conocimiento de la existencia de un gran cuerpo de proposiciones empíricamente formuladas (por lo tanto, periodo de convergencia) y por la rivalidad de puntos de vista considerados como más adecuados para explicar la realidad social en su totalidad.

En cada uno de esos cuatro periodos se presentarán las escuelas más representativas y las teorías que mayor influencia han tenido, señalando sus interrelaciones. Y para toda la sucesión del desarrollo, se subrayarán las persistencias y las acumulaciones, así como las resurrecciones teóricas, algunas veces operadas en formas nuevas.

De todas las especies zoológicas, sólo el hombre no puede sobrevivir adaptándose al medio natural, sino que debe esforzarse en plegar ese medio natural a sus propias exigencias.¹ El trabajo, actividad a la vez consciente y social nacida de la posibilidad de comunicación y ayuda espontánea entre los miembros de la especie humana, constituye el instrumento mediante el cual el hombre actúa sobre su medio natural.

Las demás especies animales se adaptan al medio natural determinado, gracias al desarrollo de órganos especializados. Los órganos especializados del hombre, la mano de pulgar libre y el sistema nervioso desarrollado, no le permiten procurarse directamente su alimento en un medio natural determinado. Pero sí le permiten la utilización de instrumentos de trabajo y, gracias al desarrollo del lenguaje, el esbozo de una organización social que asegura la supervivencia del género humano en un número indeterminado de medios naturales.* El trabajo, la organización social, el lenguaje y la conciencia son pues las características propias del hombre, inseparablemente ligadas y mutuamente determinadas.

Los instrumentos de trabajo sin los que el hombre no puede producir, es decir, conseguir sobre todo el alimento necesario para la supervivencia de la especie, aparecen al principio como una prolongación artificial de sus órganos naturales. "El hombre necesita instrumentos de trabajo para suplir la insuficiencia de su aparejo fisiológico".³ En los primeros tiempos de la humanidad, esos instrumentos de trabajo son muy rudimentarios: estacas, piedras talladas, trozos puntiagudos de hueso y asta. De hecho, la prehistoria y la etnología clasifican los pueblos primitivos según las materias primas con que fabrican sus principales instrumentos de trabajo. Esta clasificación comienza en general con la edad de piedra tallada, aunque entre los habitantes prehistóricos de América del Norte haya existido, según parece, una edad del hueso, con anterioridad a la edad de piedra propiamente dicha.

Progresivamente, de la repetición continua de gestos de trabajo idénticos se van desprendiendo técnicas productivas. El descubrimiento técnico más importante de la prehistoria humana fue sin duda el de la producción y conservación del fuego. Aunque no subsista ya ninguna tribu primitiva

* "Una criatura que se haya adaptado perfectamente a su medio, un animal cuya eficacia y fuerza vital se concentren y gasten en un esfuerzo para vencer aquí y ahora, no tiene ya ninguna reserva para hacer frente a un cambio radical. Puede vencer a todos sus competidores en ese medio especial, pero, por eso mismo, si este medio cambiara, él desaparecería. Es precisamente su éxito de adaptación lo que parece explicar la desaparición de un enorme número de 'especies'." ²

que haya ignorado el fuego antes de su contacto con la civilización extranjera,* innumerables mitos y leyendas testimonian una edad sin fuego, seguida de una época durante la cual el hombre, aún conociéndolo, no había aprendido todavía a conservarlo.

Sir James George Frazer ha reunido una serie de mitos sobre el origen del fuego en casi 200 pueblos primitivos. Todos estos mitos indican la importancia capital que el descubrimiento de una técnica de producción del fuego representó en los primeros tiempos de la existencia humana.⁵

El producto necesario

El hombre satisface sus necesidades fundamentales por medio del trabajo. Comer, beber, descansar, protegerse contra las intemperies y los excesos de frío o calor, asegurar la supervivencia de la especie por la procreación, ejercitar los músculos del cuerpo: he ahí las necesidades más elementales según el etnólogo Malinovski. Todas estas necesidades son satisfechas *socialmente*, es decir, no por una actividad puramente fisiológica, por un duelo entre el individuo y las fuerzas de la naturaleza, sino por una actividad que resulta de las relaciones mutuas establecidas entre los miembros de un grupo humano.⁶

Cuanto más primitivo es un pueblo, mayor es la parte de su trabajo, y, de hecho, de toda su existencia, ocupada en la búsqueda y producción de alimentos.⁷

La recolección de frutos silvestres, la captura de pequeños animales inofensivos, así como las formas elementales de caza y pesca, constituyen los métodos más primitivos de producción de alimentos. Un pueblo que vive en este estado primitivo, por ejemplo los aborígenes de Australia, o más aún, los habitantes primitivos de Tasmania, que desde hace tres cuartos de siglo han desaparecido completamente, no conoce ni habitaciones permanentes, ni animales domésticos (a excepción algunas veces del perro), ni el arte de tejer vestidos, ni la fabricación de recipientes para el alimento. Deben recorrer largas distancias para hacer acopio de víveres en cantidad suficiente. Solamente los ancianos físicamente incapaces de moverse de un lado para otro pueden liberarse en parte de la colecta inmediata de alimentos, ocupándose solamente de la fabricación de instrumentos de trabajo. La mayor parte de las poblaciones más atrasadas que sobreviven todavía hoy, como los habitantes de las islas Andamán del Océano Indico, los Fuagiamos y Botocudos de la América Latina, los Pigmeos del África Central e Indonesia, los Kubus salvajes de Malasia, llevan una vida comparable a la de los aborígenes australianos.⁸

Si admitimos que la humanidad existe desde hace un millón de años,

* En el siglo xvi, el explorador Magallanes encontró en las Islas Marianas del Océano Pacífico poblaciones que desconocían el fuego. En el siglo xviii, Steller y Krashnikof visitaron el pueblo de los kamchatkos, de la península de Kamchatka, que desconocía también el fuego.⁴

tendremos que concluir que durante 980,000 años como mínimo ha vivido en un estado de extrema indigencia. El hambre constituía una permanente amenaza para la supervivencia de la especie. La producción media de alimentos era insuficiente para cubrir las necesidades medias de consumo. Se desconocía su conservación. Durante los raros períodos de abundancia se hacía un considerable derroche de víveres.

“Los bosquimanos, los australianos, los vedas de Ceilán y los fueguinos nunca constituían por así decirlo reservas para el porvenir. Los habitantes de Australia Central quieren consumir todo su alimento de una vez, para poder quedar plenamente satisfechos. Después, se resignan a pasar hambre... Cuando se desplazan de un lugar a otro abandonan sus instrumentos de piedra. Si los necesitan de nuevo, se fabrican otros. A un papú le basta un solo instrumento hasta que esté inutilizable; no se le ocurre fabricar uno en prevención para reemplazar al antiguo... En los tiempos primitivos, la inseguridad impidió la constitución de reservas. Los períodos de abundancia y semihambre se suceden rítmicamente.”⁹

Esta “imprevisión” no se debe a insuficiencia intelectual del hombre primitivo. Es más bien el resultado de millares de años de inseguridad y hambre endémica, que incitan a satisfacerse al máximo cada vez que se presenta la ocasión, y que no permiten la elaboración de una técnica de conservación de víveres. El conjunto de la producción proporciona el *producto necesario*, es decir, los alimentos y vestidos, el *habitat* de la comunidad y una dotación más o menos estable de instrumentos de trabajo que sirven para producir esos bienes. No existe ningún excedente permanente.

Comienzo de la división social del trabajo

Mientras que los alimentos no se aseguren en cantidad suficiente, los hombres no pueden dedicarse de manera consecuente a otras actividades económicas que no sean las de producción de víveres. Uno de los primeros exploradores de América Central, Cabeza de Vaca, encontró allí tribus de indios que sabían fabricar esteras de paja para sus viviendas, pero que, sin embargo, no se dedicaban nunca a esta actividad: “*Quieren emplear todo su tiempo en acopiar alimentos, porque si lo emplearan en otra cosa se verían atenazados por el hambre*”.¹⁰

Como todos los hombres se dedican a la producción de alimentos, es imposible establecer una división social del trabajo, una especialización en diferentes oficios. Para ciertos pueblos, es absolutamente incomprensible que alguien sea incapaz de fabricar los objetos de uso corriente. Los Indios del Brasil central interrogaron una y otra vez al explorador alemán Karl von der Steinen para saber si él mismo se había confeccionado sus pantalones, su mosquitero y otros muchos objetos. Se extrañaron mucho de su respuesta negativa.¹¹

No obstante, incluso en este estadio de evolución social, hay individuos

dotados de aptitudes especiales para este o el otro trabajo. Pero la situación económica, es decir, la ausencia de una reserva permanente de víveres, no les permite todavía ejercer exclusivamente esas aptitudes particulares. Describiendo las actividades de los habitantes de la isla de Tikopia (archipiélago Salomón del Océano Pacífico), Raymond Firth escribe: “Cada hombre de Tikopia es un agricultor, un pescador y en cierta medida un carpintero; cada mujer labra las plantaciones, pesca entre los arrecifes, confecciona vestidos con corteza vegetal y trenza esteras. La especialización se da aquí, no en el ejercicio de un oficio determinado *con exclusión de los otros*, sino en el desarrollo de una capacidad especial en este oficio”.¹²

Lo que resulta verdad para una sociedad relativamente avanzada, que conoce ya la agricultura, lo es, y con más motivo, para una sociedad más primitiva.

Pero la organización social descrita por Raymond Firth revela al mismo tiempo la existencia de una división del trabajo rudimentaria que se puede distinguir en todos los estadios del desarrollo económico de la humanidad: *la división del trabajo entre los sexos*. Entre los pueblos más primitivos, los hombres se dedican a la caza y las mujeres recogen frutos y pequeños animales inofensivos. Entre las sociedades humanas algo más evolucionadas, ciertas técnicas ya adquiridas se ejercen en exclusividad, bien por los hombres, bien por las mujeres. Las mujeres se ocupan de las actividades que se desarrollan cerca del *habitat*: mantener el fuego, hilar, tejer, fabricar cacharros de barro, etc. Los hombres se alejan más, cazan piezas mayores y utilizan los materiales de base —madera, piedra, marfil, asta y hueso— para fabricar los instrumentos de trabajo.

La ausencia de una división del trabajo que dé paso a la formación de oficios especializados, impide la elaboración de técnicas que exigen mayor tiempo de aprendizaje y conocimientos particulares, pero permite un desarrollo más armonioso del cuerpo y de la actividad humana. Los pueblos que ignoran todavía la división del trabajo, pero que han sabido ya vencer al hambre y a las peores epidemias gracias a condiciones favorables del medio natural (Polinesios, ciertos Indios de América del Norte antes de la conquista blanca, etc.), han desarrollado un tipo humano que causa la admiración del hombre civilizado moderno.

Primera aparición de un sobreproducto social

La lenta acumulación de inventos, descubrimientos y conocimientos permite incrementar la producción de alimentos, reduciendo el esfuerzo físico de los productores. Tal acumulación constituye el primer indicio de un *aumento de la productividad del trabajo*. El invento del arco y las flechas, como el del arpón, permiten mejorar las técnicas de caza y pesca, y regularizar así el aprovisionamiento en víveres de la humanidad. De ahora en adelante, estas actividades toman prioridad sobre la recolección de

frutos silvestres, que ya sólo constituye una actividad económica complementaria. La piel y el pelo de las bestias cazadas regularmente, así como sus astas, huesos y colmillos, se convierten en materias primas que el hombre trabaja en sus ratos de ocio. El descubrimiento de terrenos de caza o zonas de pesca particularmente ricos, permite el paso del estado emigrante al de los cazadores o pescadores semisedentarios (variación periódica del *habitat* según las estaciones del año) o incluso completamente sedentarios. Así ocurre entre las tribus minkopís (que habitan en la costa de las islas Andamán), las klamath (indios de la costa de California), ciertas tribus de Malasia, etc.¹² El paso a la vida sedentaria temporal o permanente, posible gracias al desarrollo de la productividad del trabajo, permite a su vez aumentar ésta. La acumulación de instrumentos de trabajo en mayor número al que una población emigrante podía llevar consigo, se hace ahora posible.

Lentamente, al lado del producto necesario para la supervivencia de la comunidad, va apareciendo así un primer excedente constante, una primera forma de *sobreproducto social*. La función esencial de este sobreproducto es permitir la constitución de reservas de víveres, con objeto de evitar el retorno periódico del hambre, o por lo menos reducir ésta. Durante milenios, los pueblos primitivos intentaron resolver el problema de la conservación de víveres. Numerosas tribus sólo pudieron encontrar la solución mediante un contacto con civilizaciones superiores. Así, por ejemplo, los pueblos que han permanecido en el estadio de cazadores emigrantes y que no producen en general sobreproducto regular, ignoran la existencia de la sal, la materia más eficaz para la conservación de la carne.¹⁴*

La segunda función primitiva del sobreproducto social es permitir una división del trabajo más perfeccionada. Desde que la tribu dispone de reservas de víveres más o menos permanentes, algunos de sus miembros pueden dedicar una parte más importante de su tiempo a la producción de objetos no destinados a la alimentación: instrumentos de trabajo, objetos ornamentales, recipientes para conservar los víveres, etc. Lo que antes era una disposición, un talento personal para esta o la otra técnica, se convierte ahora en una especialización, en el embrión de un oficio.

La tercera función primitiva del sobreproducto social consiste en permitir un más rápido crecimiento de la población. Las condiciones de semihambre restringen prácticamente la población de una tribu determinada a los hombres y mujeres más vigorosos. La comunidad sólo puede hacerse cargo de un mínimo de niños. La mayor parte de los pueblos primitivos conocen y aplican en gran escala la limitación artificial de nacimientos,

* Hasta el descubrimiento de las funciones conservadoras de la sal —descubrimiento decisivo para la constitución de reservas permanentes de proteínas—, se emplearon los más diversos métodos para conservar la carne: secándola, ahumándola, conservándola en recipientes de bambú vaciados de aire, etc. Todos estos métodos se mostraron inadecuados para una conservación prolongada.

absolutamente indispensable, dado el insuficiente aprovisionamiento de víveres.¹⁵ Sólo un número limitado de enfermos o incapaces pueden ser cuidados y conservados con vida. El infanticidio constituye una práctica corriente. Los prisioneros de guerra son generalmente eliminados, cuando no devorados. Todos estos esfuerzos para limitar el aumento de la población no constituyen prueba de que en el hombre primitivo existiera una innata crueldad. Testimonia más bien un esfuerzo para escapar a una amenaza mayor: la desaparición de todo el pueblo por falta de víveres.

Pero en el momento en que aparece una reserva de víveres más o menos permanente, puede alcanzarse un nuevo equilibrio entre las disponibilidades alimenticias y el crecimiento de la población. Aumentarán los nacimientos y con ellos aumentará también el número de niños que sobreviven a la mortalidad infantil. Los enfermos y ancianos vivirán más tiempo, aumentando la edad media de la tribu. La densidad de la población en un territorio determinado aumentará con la productividad del trabajo, lo que constituye un excelente índice de progreso económico y social.¹⁶ Con el incremento de la población y la especialización de su trabajo, se incrementaron a su vez las fuerzas productivas a disposición de la humanidad. La aparición de un sobreproducto social representa una condición indispensable para este aumento.

La revolución neolítica

La constitución de un sobreproducto permanente de víveres constituye la base material para la realización de la revolución económica más importante que el hombre haya conocido desde su aparición sobre la tierra: el comienzo de la agricultura, de la domesticación y crianza de animales. Por la época de la prehistoria en que se produce esta revolución —época de la piedra pulimentada o época neolítica—, ha sido llamada revolución neolítica.

La agricultura y la crianza de animales presuponen la existencia de un cierto excedente de víveres. Y esto por dos razones: en principio, porque su técnica exige la utilización de simientes y animales para fines no directamente alimenticios, con objeto de producir más plantas y carne para una época ulterior. Los pueblos que viven desde hace milenios en el umbral del hambre no admiten fácilmente que lo que es inmediatamente comestible se dedique a un fin más remoto, si no disponen de otras reservas de víveres.* Después, porque ni la agricultura ni la crianza de ganado procuran instantáneamente el alimento necesario para la conservación de la tribu, y porque se necesita una reserva de víveres para el período que

* "La agricultura exige... una autodisciplina ascética, que no procede automáticamente de la conciencia instrumental", subraya Gehlen. El autor se pregunta si, por esta razón, no se protegieron los primeros cultivos siendo exclusivamente dedicados a fines rituales.¹⁷

transcurre entre la siembra y la cosecha. De ahí que ni la agricultura primitiva ni la crianza de ganado pudieran adoptarse inmediatamente como principal sistema de producción de un pueblo. Aparecieron por etapas, consideradas en principio como actividades secundarias respecto a la caza y la recolección de frutos, completándose durante mucho tiempo con ellas, incluso cuando representaban ya la base de la subsistencia popular.

En general se supone que la crianza de animales domésticos (principio: aproximadamente 10.000 años a. de C.) es posterior a las primeras tentativas de agricultura sistemática (principio: aproximadamente 15.000 a. de C.), aunque las dos actividades puedan aparecer simultáneamente, o incluso aunque en ciertos pueblos pueda invertirse éste orden.¹⁸ La forma más primitiva de agricultura que se practica todavía hoy en numerosos pueblos de África y Oceanía consiste en arañar la superficie del suelo con ayuda de un palo puntiagudo o cavarlo utilizando una azada. Con tales métodos de cultivo el suelo se agota rápidamente y en algunos años es necesario abandonar los campos así labrados, ocupando otros. Numerosos pueblos, por ejemplo las tribus montañosas de la India, adquieren esos nuevos terrenos incendiando la sabana; las cenizas proporcionan un abono natural (artiga).¹⁹

Por primera vez, la revolución neolítica somete la producción de los medios de subsistencia al control directo del hombre: he ahí su importancia capital. La recolección de frutos, la caza y la pesca son métodos pasivos de aprovisionamiento. Tales procedimientos reducen o, en el mejor de los casos, mantienen a un nivel dado la suma de recursos que la naturaleza pone a disposición del hombre en un territorio determinado. Por el contrario, la agricultura y la crianza de ganado constituyen métodos activos de aprovisionamiento, puesto que aumentan los recursos naturales disponibles de la humanidad creando otros nuevos. Con el mismo consumo de trabajo, la cantidad de víveres a disposición del hombre puede hacerse diez veces mayor. Estos métodos representan, pues, un enorme crecimiento de la productividad social del trabajo humano.

La revolución neolítica da, además, un poderoso impulso al desarrollo de los instrumentos de trabajo. Al crear un *sobreproducto permanente*, crean la posibilidad del artesanado profesional:

"La condición previa para la formación de capacidades artesanales (técnicas), es la existencia de un cierto tiempo libre que puede sustraerse al tiempo (de trabajo) dedicado a producir medios de subsistencia".²⁰

El comienzo de la agricultura y de la crianza de animales domésticos da paso, por otra parte, a la primera gran división social del trabajo: al lado de los pueblos dedicados al cultivo de la tierra, aparecen los pueblos dedicados al pastoreo.

El progreso decisivo que resulta de la práctica de la agricultura debe sin duda atribuirse a las mujeres. El ejemplo de los pueblos que sobreviven en el estado de agricultores primitivos, así como innumerables mitos y

leyendas,* atestiguan que la mujer, que en la sociedad primitiva se dedica a la recolección de frutos permaneciendo la mayor parte de las veces en los alrededores del *habitat*, fue la primera en sembrar las semillas de los frutos recogidos a fin de facilitar el aprovisionamiento de la tribu. Las mujeres de la tribu india de los Winnebago estaban también obligadas a *esconder* el arroz y el maíz destinados a la siembra, para evitar que los hombres se lo comieran. En numerosos pueblos agricultores primitivos, estrechamente ligados al desarrollo de la agricultura por las mujeres, aparecen las religiones fundadas sobre el culto de las diosas de la Fertilidad.** La institución del matriarcado, cuya existencia puede demostrarse en diversos pueblos con el mismo nivel de desarrollo social, está igualmente ligada al papel representado por las mujeres en la creación de la agricultura. Sumner, Keller y Fritz Heichelheim²⁴ enumeran un gran número de casos probados de matriarcado entre los pueblos agricultores primitivos.

La organización cooperativa del trabajo

Hobhouse, Wheeler y Ginsberg han estudiado el modo de producción de todos los pueblos primitivos que sobrevivían todavía a principios del siglo xx. De sus investigaciones se desprende que todas las tribus que sólo conocen una forma rudimentaria de agricultura y ganadería —y a fortiori todos los pueblos que han permanecido en un estadio inferior de desarrollo económico— ignoran el uso de los metales y sólo poseen una técnica muy elemental de la cerámica y el hilado.

Los datos de la arqueología confirman los de la etnología. En la época neolítica, sólo encontramos en Europa las formas más groseras de alfarería. En la India, China septentrional, África del Norte y del Oeste, entre el 6o. y el 5o. milenio anterior a nuestra era hallamos huellas de sociedades análogas.²⁵ La inexistencia de alfarería o tejeduría perfeccionada demuestra la ausencia de un artesanado completamente autónomo. El excedente que la agricultura y la ganadería proporcionan a la sociedad no permite

* "La población indonesia de los Bataks llama a las mujeres *pasigadong*: medios de obtener (*pasi*) alimento (*gadong*)".²¹

** Cfr. la siguiente observación de Robert Graves: "Toda la Europa neolítica, a juzgar por los artefactos y mitos sobrevivientes, poseía un sistema notablemente homogéneo de ideas religiosas, basado en la adoración de la Diosa-Madre con muchos títulos, que también era conocida en Siria y Libia. La Europa antigua no tenía dioses. La Gran Diosa era considerada inmortal, inalterable y omnipotente; y el concepto de paternidad no había sido introducido en el pensamiento religioso. Ella tomaba amantes, pero para obtener placer, no para dar un padre a sus hijos. Los hombres temían, adoraban y obedecían a la matriarca; y el fogón que ella atendía en una cueva o choza fue su primer centro social, y la maternidad su misterio primordial."²² El autor hindú Debiprassad Chattopadhyaya ha analizado extensamente las relaciones entre el papel de las mujeres como primeras cultivadoras del suelo, el matriarcado y el culto mágico-religioso de las diosas de la fertilidad, según la historia y la literatura antigua de su país.²³

todavía liberar totalmente al artesano de la tarea de producir su propio alimento.

De ahí la situación, todavía hoy, de la población china de Taitung:

"Ningún artesano vive totalmente de su propio oficio. . . Todos los albañiles, carpinteros, tejedores, trabajadores en pequeñas fundiciones, así como el maestro del pueblo, el encargado de la recolección y los diferentes administradores municipales trabajan con su familia sobre sus tierras durante las estaciones de siembra y recolección o siempre que no están ocupados en su oficio".²⁶

Lo mismo que en las etapas más primitivas del desarrollo económico, la sociedad se funda aquí en la organización cooperativa del trabajo. La comunidad necesita del trabajo de todos y cada uno de sus miembros. No produce todavía un sobreproducto suficiente para que pueda convertirse en propiedad privada, sin poner en peligro la supervivencia de toda la sociedad. Los usos y el código de honor de la tribu se oponen a toda acumulación individual que rebasa una medida media. Las diferencias en capacidad productiva individual no se reflejan en la distribución. La capacidad como tal no da derecho al producto del trabajo individual; incluso constituye un trabajo más asiduo.²⁷ "Entre los maorí, escribe Bernard Mushkin, la distribución estaba dominada fundamentalmente por un solo fin: satisfacer las necesidades de la comunidad. Nadie podía morir de hambre, mientras hubiera todavía una reserva en los depósitos de la comunidad".²⁸

Se desarrollan instituciones especiales —como por ejemplo el cambio ceremonial de regalos y la organización de fiestas después de la recolección— para asegurar un reparto equitativo de víveres y otros productos necesarios entre todos los miembros de la comunidad. Describiendo las fiestas organizadas en el pueblo papú de los Arapesh, Margaret Mead cree que esta institución "representa en realidad un eficaz obstáculo a la acumulación de bienes por un individuo, acumulación desproporcionada con la de los demás individuos".²⁹

Georges Balandier escribe lo mismo refiriéndose a las tribus bakongq del Africa ecuatorial:

"Una institución como la llamada *malati* es reveladora de esta ambigua situación. En su origen, tenía el carácter de una fiesta anual (en la estación seca) que exaltaba la unidad de linaje honrando a los antepasados y permitía reforzar las alianzas. . . Ese día, en una verdadera atmósfera de alegría y fasto, se consumían colectivamente todos los bienes acumulados durante el año. Dirigido por los jefes de linajes, el ahorro cumplía la función de *renovar las relaciones de parentesco y alianza*. Por su periodicidad y el volumen de riquezas que requiere, el *malati* actúa como uno de los motores y reguladores de la economía bakonga.

"... Testimonia un momento de la evolución económica (difícil de fechar) en que el excedente de bienes producidos impone nuevos problemas a los hombres: los bienes se interponen entre ellos y deforman el sistema de relaciones personales".³⁰

Describiendo las costumbres de los Indios de Cape Flattery (Estado de Washington, E.U.A.), James Swann declara que todo aquel que ha producido abundantemente alimentos, sea quien sea, invita habitualmente a una serie de vecinos o miembros de su familia para consumirlos con él. Si un Indio ha reunido suficientes reservas de víveres, está obligado a dar una fiesta que durará hasta que se hayan agotado estas reservas.³¹ Para semejante sociedad la *solidaridad social* es fundamental y considera inmoral toda actitud de competencia económica y de deseo de enriquecimiento individual.

Solomon Asch, que ha realizado sobre el terreno un estudio de las costumbres de los Indios Hopi, afirma:

"Todos los individuos deben allí ser tratados de la misma forma y nadie debe ser superior o inferior. La persona que es objeto de alabanzas o que se vanaglorie ella misma, se ve automáticamente sujeta al resentimiento y a la crítica (de los demás). . . La mayor parte de los Indios Hopi se niegan a ser capataces. . . La actitud de los niños durante los juegos es también significativa. He aprendido por la misma fuente que los niños de temprana edad, e incluso los adolescentes, no se interesan nunca durante un juego en contar los puntos ganados o perdidos. Juegan al baloncesto durante una hora, sin saber qué equipo es el ganador y cuál pierde. Continúan jugando simplemente porque el juego les gusta".³²

La organización cooperativa del trabajo implica, por una parte, la ejecución en común de ciertas actividades económicas —construir chozas, cazar grandes animales, limpiar de maleza los senderos, cortar árboles, roturar nuevos campos—, y por otra, la ayuda mutua entre familias diferentes en el trabajo cotidiano. El antropólogo norteamericano John H. Province ha descrito este sistema de trabajo en la tribu de los Siang Dyak, de la isla de Borneo. Todos los miembros de la tribu, comprendido el hechicero-médico, trabajan alternativamente en su propio campo de arroz y en el de otra familia. Todos van a cazar, recogen leña para el fuego y realizan trabajos domésticos.³³

Margaret Mead describe un sistema análogo vigente entre los Arapesh, pueblo montaños de Nueva Guinea.³⁴ En su forma más pura la organización cooperativa del trabajo, significa que ningún adulto se abstiene de participar en ella. Ello implica, pues, la ausencia de una "clase dominante". El trabajo está planificado por la comunidad según usos y ritos antiguos que se fundan en un profundo conocimiento del medio natural (clima, composición del suelo, costumbres de caza, etc.). El jefe, en caso de que exista, no es más que la encarnación de esos ritos y usos, cuya fiel ejecución asegura.

En general, la cooperación del trabajo subsiste durante un proceso secular —cuando no milenar— de disgregación de la comunidad campesina.³⁵ Es preciso subrayar que la costumbre de realizar tareas en común, que se encuentra muy tardíamente en las sociedades divididas en clases, constituye

sin duda el origen de la *corvée*,* es decir, del sobretrabajo no pagado realizado en favor del Estado, del Templo o del Noble. En el caso de la China, esta evolución es transparente.

Melville J. Herskovits³⁰ señala en Dahomey un caso transitorio muy interesante. El *dokpwé*, trabajo comunitario, se realiza generalmente en beneficio de cualquier grupo familiar indígena. Pero contrariamente a la tradición —y a las fórmulas oficiales—, la petición de un grupo familiar relativamente acomodado es recibida antes que la de un grupo familiar pobre. Además, el jefe del *dokpwé* se ha convertido en un miembro de la clase dominante. Los propios habitantes de Dahomey, conscientes, por otra parte, de esta evolución, han contado a Herskovits lo que sigue: "El *dokpwé* es una institución antigua. Ha existido antes que hubiera reyes. En los viejos tiempos, no había jefes y el *dokpwéga* (dirigente del trabajo comunitario) estaba a la cabeza del pueblo. Como hoy, el *dokpwé* estaba constituido por todos los miembros masculinos del poblado. El cultivo del suelo se hacía en común. Más tarde, con la aparición de los jefes y los reyes, estallaron las disputas..."³⁷

Según Nadel, en el reino nigeriano de Nupe, el trabajo comunitario, denominado *egbe*, se practicaba primero (¡y sobre todo!) en las tierras de los jefes; Joseph Bourrilly señala una evolución análoga de la *tuiza*, el trabajo cooperativo entre los bereberes.³⁸

La ocupación primitiva del suelo

En el momento en que comienzan a practicar la agricultura, las tribus están organizadas generalmente sobre la base de lazos de parentesco. La forma de organización social más antigua parece ser la de la *horda*, tal como subsiste todavía entre los aborígenes de Australia.

"Una horda es un grupo de personas que poseen, ocupan y explotan en común una determinada parte del país. Los derechos de la horda sobre su territorio pueden indicarse brevemente diciendo que toda persona que no sea miembro de ella no tiene derecho a adquirir ningún producto animal, vegetal o mineral de este territorio, salvo bajo invitación o con permiso de uno de sus miembros".³⁹

Más tarde, la gran familia, el clan, la tribu en tanto que confederación de clanes, la confederación de tribus emparentadas unas con otras, son las formas normales de organización de los pueblos primitivos, en el momento en que comienzan a dedicarse a la agricultura. No es, pues, de extrañar que la ocupación primitiva del suelo y el establecimiento sobre éste de una u otra forma de control (de propiedad), se vean ante todo influidos por este modo predominante de organización social.

Mientras no se ha pasado aún a la agricultura intensiva, mediante el

* "Corvée": trabajo gratuito que el campesino debía suministrar, obligatoriamente, al señor. [N. del T.]

empleo de abonos e irrigación, la ocupación del suelo se hace en general bajo forma de ocupación de un poblado por una gran familia, un grupo de hombres y mujeres reunidos por lazos de parentesco. En Rodesia del Norte, Audrey I. Richards observa que el pueblo de los Benibas "vive en pequeñas comunidades de 30 a 50 chozas... cada poblado representa una gran familia, dirigida por un jefe".⁴⁰ Entre los bereberes sedentarios de Marruecos, "el estado tipo no es la tribu, sino lo que designamos de manera bastante inexacta como la fracción de tribu [la gran familia]... Todos los miembros de la fracción declaran que descienden de un mismo antepasado cuyo nombre llevan".⁴¹ En los países eslavos del siglo VI al IX, cada una de las tribus "vivía con sus propios clanes y sobre sus propios campos, rigiéndose cada clan por sí mismo".⁴²

Describiendo la vida rural en la Francia medieval, Marc Bloch concluye:

"En suma, el poblado y sus campos son obra de un amplio grupo, quizás... de una tribu o de un clan; las *mansas* (inglés *hides*, alemán *Hufe*) son las partes atribuidas... a subgrupos más pequeños. ¿En qué consistía esta colectividad secundaria formada externamente por la *mansa*? Muy probablemente en la familia, distinta del clan..., una familia de tipo todavía patriarcal, lo bastante amplia como para comprender varias parejas colaterales. En Inglaterra, la palabra *hide* tiene por sinónimo latino la expresión *terra unius familiae* (la tierra de una familia)".⁴³

Hablando de la vida agrícola en Lorena, Ch. Edmond Perrin confirma:

"Las prácticas de la época merovingia bastarían para probar que, en su origen, la *mansa* ha sido el lote cultivado por una sola familia; en el siglo VII... los impuestos de los aparceros en las tierras de la Iglesia y del fisco real se calculaban, en efecto, por cabeza de familia y no por *mansa*".⁴⁴

Es, pues, la gran familia, el clan, quien ocupa el poblado y la familia propiamente dicha quien construye la granja. Ahora bien, el primer problema con que se enfrenta la agricultura primitiva es el de la roturación periódica de las tierras vírgenes, roturación realizada en común por todo el poblado, como testimonian los ejemplos de pueblos que continúan hoy en ese estado de desarrollo, y como lo celebran antiguas canciones chinas. En el marco de la organización cooperativa del trabajo, es lógico que la tierra laborable, roturada en común, sea propiedad comunal y se redistribuya periódicamente. Sólo el jardín alrededor del *habitat*, roturado exclusivamente por la familia, o el árbol frutal plantado por ella, evolucionan hacia el estadio de propiedad privada.⁴⁵ Jardín significa, por otra parte, cercado, es decir, campo cerrado a los demás, en oposición a los campos, propiedad comunal, que no están vallados.*

* Cuando la dinastía de los T'ang tomó el poder en China (año 618 de nuestra era), mediante una revuelta campesina, restableció el sistema de redistribución periódica de las tierras laborables, pero consideró los jardines (aproximadamente un quinto del total de las tierras de cada granja) como propiedad hereditaria de las familias campesinas.⁴⁶

La asignación y redistribución periódica de los campos laborales mediante sorteo se han visto confirmadas por numerosos testimonios históricos y lingüísticos. Las tierras laborables son en principio designadas en Lorena con el nombre de *sors*; en la Palestina bíblica, las tierras distribuidas mediante sorteo fueron llamadas *nahala* (azar), lo que se convirtió más tarde en sinónimo de propiedad, etc. . . . Lo mismo ocurrió en la Grecia antigua.⁴⁷

Cuando, con el desarrollo de métodos agrícolas más avanzados, la tierra acaba por estabilizarse y los roturamientos colectivos dejan de jugar un papel importante en la vida del poblado, comienza a aparecer la propiedad privada de los campos. Pero incluso entonces, hasta que la comunidad campesina no se ha disuelto, la antigua propiedad comunal se conserva bajo diversas formas. Una tercera parte del poblado —independientemente de la casa y del jardín, por una parte, y de los campos laborables, por otra— compuesta esencialmente de pastos y bosques, continúa siendo propiedad colectiva. El derecho de comunidad de pastos —es decir, el derecho de todos los miembros de la comunidad sobre todos los campos para utilizar en común, antes del período de siembra, los pastos— de respigueo después de la cosecha, de construcción o utilización en común de los molinos o manantiales, la constitución del poblado en una unidad colectivamente responsable para el pago de impuestos, la conservación de las costumbres de ayuda recíproca, el derecho a establecer nuevas granjas sobre parcelas roturadas del bosque, son fenómenos demostrativos de que durante siglos subsiste en la vida del poblado una poderosa solidaridad colectiva, solidaridad cuyas raíces se sumergen en la propiedad comunal de antaño.

Es imposible enumerar aquí todas las fuentes que confirman la existencia de esta propiedad comunal de las tierras en todos los pueblos civilizados, en un determinado momento de su evolución agrícola; indiquemos brevemente algunas de las principales. La comunidad campesina japonesa, *mura*, ha sido descrita por Yoshitomi. En su monumental obra *Economic Aspects of the History of Civilization of Japan*, Yosoburo Takekoshi describe la propiedad comunal de las tierras en los antiguos tiempos, con el reparto del suelo por medio de sorteo. En Indonesia... "la comunidad campesina representa la comunidad original", escribe el Dr. J. H. Boeke. Wittfogel ha analizado el sistema del *tsing-tien*, el reparto de campos en nueve cuadrados realizado en el poblado chino, para descubrir ahí la comunidad campesina nacida de la apropiación colectiva del suelo.⁴⁸ La obra del profesor Dyckmans sobre el antiguo imperio de los Faraones de Egipto declara explícitamente que, originalmente, la tierra era allí propiedad del clan con redistribución periódica de los lotes. Así lo afirma también el profesor Jacques Pirenne en su *Histoire des Institutions et du Droit privé de l'ancienne Egypte*.⁴⁹ Describiendo el sistema agrícola del pueblo árabe de los Alauites, Jacques Weulerss ha descubierto que todavía hoy existen rasgos de la propiedad colectiva, en otro tiempo predominante en todo el mundo islámico:

"Se llama poblados *muchaa* a aquéllos en que la totalidad de las tierras

pertenece colectivamente al conjunto de la comunidad. Cada miembro de ésta no posee ninguna tierra a título privado, sino solamente un derecho sobre la totalidad del territorio. En el momento de la redistribución periódica de las tierras... que tienen lugar en general cada tres años, este derecho le asegura una parte determinada del suelo".⁵⁰

El semioficial *African Survey* declara con respecto al África central y oriental: "Es exacto afirmar que en toda la parte de África de la que tratamos predomina la concepción según la cual la tierra es propiedad colectiva de la tribu o del grupo".⁵¹

Hablando de la economía polinesia de Tikopia, Raymond Firth afirma que "los vergeles y parcelas de jardinería eran tradicionalmente propiedad de las grandes familias (clanes)".⁵² Investigaciones históricas confirman la existencia de la propiedad colectiva del suelo en la Grecia homérica, la *Mark* germánica, el antiguo poblado azteca, el antiguo poblado hindú de los tiempos de la literatura búdica; en el poblado inca, donde los campos labrados se denominan *Sapsipacha*, es decir, "la tierra (*pacha*) que pertenece a todos"; en el poblado del imperio bizantino, especialmente en Egipto, Siria, Tracia, Asia Menor y los Balcanes antes de la colonización eslava; en la antigua Rusia con su comunidad campesina, la *obshchina*; entre los eslavos del Sur, los polacos y los húngaros, etc. En un estudio efectuado por cuenta de la FAO, Sir Gerald Clausen confirma, por otra parte que, en sus orígenes, la agricultura se ha desarrollado siempre y por todas partes dentro del marco de un régimen agrícola basado en la propiedad comunitaria, con redistribución periódica de las tierras.⁵³

El cultivo del suelo irrigado, cuna de la civilización

En sus principios, la agricultura era torpe e irregular: el hombre ignoraba el medio de conservar la fertilidad del suelo. El descubrimiento de la irrigación y de los efectos del barbecho cambian radicalmente la técnica agrícola.

Las consecuencias de esta revolución agrícola fueron incalculables. La crianza de animales domésticos y los primeros pasos de la agricultura habrían permitido al hombre el control sobre sus medios de subsistencia. La aplicación sistemática del barbecho y, sobre todo, de la irrigación, aplicación ligada al empleo de animales de tiro, permitió a la humanidad asegurar permanentemente un importante excedente de víveres, dependiendo solamente de su propio trabajo. ¡Reportaba cien granos en la recolección cada grano sembrado en Mesopotamia!⁵⁴

La existencia de este excedente permanente de víveres permitió a las técnicas artesanales hacerse autónomas, especializarse y perfeccionarse. La sociedad podía alimentar a miles de hombres que no participaban ya directamente en la producción de víveres. La ciudad podía separarse del campo. Había nacido la civilización.

Los antiguos griegos del tiempo de Homero consideran ya la civilización

como el producto de la agricultura.⁵⁵ Los chinos de la época clásica atribuyen a la vez "la invención" de la agricultura, el comercio y la civilización al Emperador mítico Chen-Nung.⁵⁶ Es interesante observar que en la tradición azteca, el origen de la prosperidad del pueblo reside en una comunicación del dios recibida por el gran sacerdote a través de un sueño, comunicación "que ordenó a los mexicanos poner diques a un gran río que contorneaba el pie de la colina, con objeto de que el agua se extendiera en la llanura".⁵⁷ Independientemente de estos ejemplos limitados, el historiador Heichelheim no teme declarar a justo título que la agricultura ha sido la base de todas las civilizaciones hasta el capitalismo moderno.⁵⁸ Y la enciclopedia americana de ciencias sociales escribe:

"Ni la historia, ni la arqueología han revelado hasta ahora la existencia de una civilización que no dependa en gran medida de estos tres cereales: el trigo, el maíz y el arroz".⁵⁹

En aquellos lugares del globo donde las condiciones naturales lo permiten, se produce el paso al cultivo del suelo por irrigación y la consiguiente aparición de vida urbana. Todavía es difícil determinar hasta qué punto se realizó esta evolución en los diversos países independientemente unos de otros; sin embargo, para ciertos autores, esto parece admitido. Lo cierto es que durante el 5o. milenio antes de nuestra era encontramos una agricultura desarrollada por irrigación del suelo, un amplio excedente de víveres, la especialización del artesanado y el desarrollo de ciudades en los valles del Nilo, Eufrates y Tigris sucesivamente; en el valle chino del Hoang-Ho, en Irán y en Chipre durante el 4o. milenio antes de nuestra era; en el valle del Indo, en Asia Central y en Creta durante el 3er. milenio; en la Grecia continental, en Anatolia, el valle del Danubio y Sicilia durante el 2o. milenio; en Italia y Arabia meridional (reino de Minea * y civilización sabeana) en el 1er. milenio antes de nuestra era; y, en fin, durante el 1er. milenio de nuestra era, en el África Occidental (civilizaciones de Ghana, Mali y Sangoi en los valles del Niger y Senegal) y en América (México, Guatemala y Perú).

La revolución metalúrgica

La revolución agrícola coincide en general con el fin de la época de la piedra pulimentada. Liberados de la esclavitud degradante del hambre, los hombres pueden ahora desarrollar sus cualidades innatas de curiosidad y experimentación técnica. Habían aprendido ya, desde hacía mucho tiempo, que cociendo ciertas clases de arcilla se podían fabricar pucheros. Y sometiendo al fuego determinadas piedras, descubrirán los metales y más tarde su empleo maravillosamente idóneo para la fabricación de instrumentos de

* Etimológicamente, Minea significa "agua de fuente, agua de primavera".⁶⁰ En la misma época, Alemania y las Galias arribaron a la civilización gracias a la utilización del barbecho.

trabajo. Los sucesivos descubrimientos del cobre (6o. milenio antes de nuestra era en los valles del Eufrates y Tigris, así como en el del Nilo), el estaño, una aleación de cobre y estaño llamada bronce (3er. milenio antes de nuestra era en Egipto, Mesopotamia, Irán e India) y, en fin, del hierro (aproximadamente 1300 a. de C. en el país de los Hititas, después de un empleo esporádico entre los ribereños del Mar Negro) representan las etapas más importantes de esta revolución técnica.

Los efectos de la revolución metalúrgica son importantes en primer lugar con respecto a la propia agricultura, que continúa siendo la actividad económica fundamental de la sociedad. Con el empleo de instrumentos de trabajo metálicos, sobre todo del arado de reja de hierro, se impone la utilización de la energía animal en la tracción y la productividad del trabajo agrícola da un nuevo salto hacia adelante. En la Europa de los siglos VIII al VII anteriores a nuestra era, la utilización del arado con reja de hierro permite el desarrollo de la agricultura intensiva y la aparición de ciudades sobre los terrenos firmes.⁶¹ Y la introducción en el Japón, durante el siglo VIII de la era actual, de instrumentos de trabajo metálicos permite a este país un considerable aumento de la superficie cultivada y, como consecuencia, un importante incremento de la población.⁶²

Así se creó la condición material previa para el impulso de las técnicas artesanales y la separación de la ciudad y el campo. El aumento de la población, hecho posible gracias al aumento general de bienestar.* sumi-

* Como para toda especie viviente, este incremento de la población constituye el más objetivo índice del progreso. El geógrafo Ratzel⁶³ da la siguiente tabla de la densidad de población correspondiente a los diferentes modos de vida a principios de este siglo, tabla que reproducimos aquí ligeramente simplificada:

Índice de densidad	Habitantes por milla cuadrada inglesa
Tribus de cazadores y pescadores en las regiones periféricas del mundo habitado (esquimales)	0.005 — 0.015
Tribus de cazadores y pescadores que habitan la estepa (bosquimanos, australianos y patagones)	0.005 — 0.025
Tribus de cazadores con agricultura rudimentaria (dyaks, papúes, tribus de las colinas indias y las tribus negras más pobres)	0.5 — 2
Tribus de pescadores sedentarios en la costa o al borde de los ríos (indios de la América del N. O., pequeñas islas polinesias, etc.)	hasta 5
Pastores nómadas	2 — 5
Agricultores con un principio de artesanado o de comercio (África central, archipiélago malasio)	5 — 15
Nómadas con agricultura (Kordofan, Persia, Sennaar)	10 — 15
Pueblos que practican la agricultura extensiva (países islámicos del Asia occidental y del Sudán, países de Europa oriental)	10 — 25

nistra la mano de obra. El aumento de excedentes alimenticios suministra a esta mano de obra los medios de subsistencia. La materia prima principal del trabajo de estos artesanos la constituyen los propios metales. Al principio técnica de lujo y ornamento, el artesanado metalúrgico se especializa más tarde en la fabricación de instrumentos de trabajo y toda clase de armas. Finalmente, con la forja de metales, el artesanado adquiere su autonomía definitiva.**

Producción y acumulación

Esta agricultura capaz ya de conservar y aumentar la fertilidad del suelo crea un excedente permanente de víveres, un importante *sobreproducto social*. Tal sobreproducto no constituye solamente la base de la división social del trabajo, la separación del artesanado y la agricultura, de la ciudad y el campo. Es también la base de la división de la sociedad en clases.

Mientras la sociedad es demasiado pobre para permitir la constitución de un excedente constante, la desigualdad social apenas puede desarrollarse. Todavía hoy, en los países del Levante, si en las tierras fértiles se ha establecido la propiedad de los señores que arrebatan a los campesinos la mitad de su cosecha, cuando no más, en las tierras de montaña "las cosechas son tan pobres que la tierra difícilmente podría soportar la doble carga de un aparcerero y un propietario".** "En las condiciones primitivas, el esclavo no existe. En una época en que dos manos no pueden producir más de lo que consume una boca, no existen bases económicas. Por eso, el esclavo sólo aparece cuando se aprende a almacenar o integrar en amplias labores de construcción los productos acumulados del trabajo".**

Al examinar las instituciones sociales de 425 tribus primitivas, Hobhouse,

Tribus de pescadores que practican la agricultura (islas del Pacífico)	hasta 25
Regiones donde se practica la agricultura intensiva (pueblos de Europa central)	100
Regiones de Europa meridional donde se practica la agricultura intensiva	200
Regiones de la India donde se practica la agricultura irrigada	más de 500
Regiones de la Europa occidental con gran industria	más de 750

** En la Europa medieval, el herrero surge como el primer artesano que trabaja profesionalmente para el mercado. Por lo demás, la palabra latina *faber* = herrero y la palabra alemana *Schmied* = herrero significan en su origen simplemente artesano.** Sin embargo, en Europa occidental y central, durante la edad de bronce no surge una civilización urbana. Únicamente el arado con rejón de hierro crea ahí un abundante sobreproducto. Por el contrario, en América Central, las condiciones climatológicas y la reducida densidad de población permiten ya un desarrollo de civilización antes de utilizarse instrumentos de trabajo metálicos. Estas excepciones demuestran, sin embargo, que la producción y concentración de un amplio sobreproducto social constituyen sin lugar a dudas la condición necesaria para que aparezca la civilización. La diferenciación del medio natural entraña inevitablemente diferencias en los métodos para producir esa sobreproducción y diferencias en cuanto a la época en que los pueblos consiguen lograrlo.

Wheeler y Ginsberg descubrieron que entre los pueblos que ignoraban la agricultura y la cría de ganado no existía la esclavitud. Encontraron un principio de esclavitud entre una tercera parte de los pueblos pasados a la etapa pastoral o agrícola inicial, y una generalización de ésta en la etapa de la agricultura plenamente desarrollada. 30 años más tarde, C. Darryl Forde llega a las mismas conclusiones.**

Desde el día en que se constituye un amplio sobreproducto permanente, a una parte de la sociedad se le presenta la posibilidad de abandonar el trabajo productivo, de disfrutar de ocios a expensas de la otra parte de la sociedad.*

La utilización de los prisioneros de guerra o de cautivos de todas clases como esclavos (en Polinesia, esclavo significa *Tangata-Taua* = hombre procedente de la guerra)** representa una de las dos formas más habituales de una primera división de la sociedad en clases. La otra forma de esta división primitiva consiste en el pago de un tributo impuesto a una parte de la Sociedad.

Cuando la agricultura avanzada se practica en una multitud de pequeños poblados, cada uno de ellos produce un excedente que, tomado separadamente, apenas basta para la constitución de un artesanado profesional, y todavía menos para la fundación de ciudades.** La concentración de este excedente se convierte en la condición previa para su utilización efectiva:

"El excedente producido por una familia individual, una vez aseguradas las necesidades del consumo doméstico, ha sido probablemente muy pequeño en una economía rural tan atrasada que exigía para su alimentación el sacrificio de un gran número de los terneros recién nacidos. Para que esta comunidad pudiera adquirir una cantidad substancial de productos extranjeros —por ejemplo, sal o metales—, habría sido necesario concentrar estos excedentes (de las familias). Los testimonios históricos de las civilizaciones del bronce en el antiguo Oriente, y los testimonios etnográficos de Polinesia y América del Norte demuestran que la institución del jefe representa una modalidad de concentración y el culto a un dios representa otra. El jefe real o el dios imaginario pueden acumular un excedente importante en dádivas tradicionales voluntarias o en ofrendas, retiradas por cada familia de partidarios o adoradores de sus propios pequeños excedentes".**

Lo que en principio es voluntario e intermitente, pasa luego a ser obli-

* Evidentemente, esto no es más que una posibilidad; es igualmente posible que el tiempo libre (*leisure*) así ganado reduzca el tiempo de trabajo de todos los productores y sea utilizado por todos en las actividades extraeconómicas. Este parece haber sido el caso de los sianes en Nueva Guinea, donde la sustitución de las viejas hachas de piedra por hachas de acero reducía el lapso de tiempo disponible dedicado a la producción de medios de subsistencia, del 80% al 50%, según Salisbury.**

** Según el asiriólogo americano A. L. Oppenheim, las primeras ciudades de Mesopotamia sólo eran grandes pueblos y conservaban una estructura idéntica a la de la comunidad rural.**

gatorio y regular. Por la aplicación de la fuerza, es decir, la organización del Estado, se establece un orden social fundado en el abandono a los nuevos amos, por parte de los campesinos, de los excedentes de viveres.*

Hablando de los pueblos más primitivos, Malinovsky explica:

"Estos pueblos no poseen ni autoridad centralizada ni política. En consecuencia, no tienen ni fuerza militar, ni milicia, ni policía. Y sus tribus no se combaten. Las ofensas personales se vengán por ataques solapados contra individuos o por combates mano a mano... Entre ellos no existe la guerra". C. Darryl Forde describe entre los tunguses, de Siberia del N. E., el mismo comunismo primitivo del clan, sin jefes hereditarios.**⁷³ Por el contrario, Heichelheim comprueba en las primeras ciudades el surgimiento de una organización estatal.

"La población de los nuevos centros (urbanos) consiste... en una capa superior mayoritaria que vive de las rentas (es decir, apropiándose el sobreproducto del trabajo agrícola), compuesta de señores, nobles y sacerdotes. Es preciso añadir a estos los funcionarios, empleados y servidores indirectamente alimentados por esta capa superior [es decir, el aparato del Estado]..."⁷⁴

Aparte de la concentración y acumulación del sobreproducto social, estas nuevas clases poseedoras han realizado otras funciones socialmente necesarias y progresistas. Han permitido el desarrollo del arte, producto del artesanado de lujo que trabaja para los nuevos señores. Han permitido la diferenciación del sobreproducto social gracias a su acumulación, diferenciación que se identifica con la diferenciación de la producción. Han permitido, y en parte asegurado personalmente gracias a sus ocios, la acumulación de técnicas, conocimientos y normas que garantizaron el mantenimiento y desarrollo de las fuerzas productivas agrícolas: conocimientos astronómicos y meteorológicos que determinan el régimen de lluvias, el momento aproximado y la defensa eventual de las cosechas; conocimientos geométricos que permiten la división de los campos; realización de los trabajos de roturación, necesarios por el aumento de la población, a una escala que sobrepasa la de las fuerzas de un poblado o un grupo de poblados; construcción de

* En el reino nigeriano de Nupe, en tanto que en las ciudades la renta pagada a los jefes se llama todavía regalo, *kynta*, en los alrededores de la capital, Bida, recibe ya el nombre de "diezmo" (*dranka*).⁷² Es significativo que la palabra árabe *makhzen*, que significa "gobierno", proceda del verbo *khaazana*, "acumular", "almacenar", y que haya dado lugar a las palabras francesa y española *magasin* y "almacén".

** Entre los indios Nambikwara, el jefe (*nilikandé*: el que une) goza de una autoridad basada en el consentimiento, y no dispone de ningún poder de coerción. Cuando Lévy-Strauss preguntó a un indio cuáles eran los privilegios del jefe, recibió la misma respuesta ("ir el primero a la guerra") que Montaigne había recibido en 1560 —(¡4 siglos antes!)— con una pregunta análoga planteada a un indio de América.⁷⁴

canales, diques y otros trabajos hidrográficos indispensables a la irrigación, etc.*

La técnica de acumulación sirve de justificación para la apropiación de amplios privilegios materiales. Incluso concediendo que ésta sea históricamente indispensable, no se ha demostrado que a la larga no hubiera podido aplicarse por la propia colectividad. En cuanto a los privilegios, puede decirse que, en todo caso, los pueblos que los sufrieron los consideraron como exacciones, e inspiraron protestas tales como la del campesino del antiguo Imperio egipcio que habla en la *Sátira de los Oficios*.⁷⁷

La categoría marxista de "necesidad histórica" es, por otra parte, mucho más compleja que lo que los vulgarizadores suelen suponer. Incluye de manera dialéctica tanto la acumulación del sobreproducto social que efectúan las antiguas clases poseedoras, como la lucha de los campesinos y esclavos contra esas clases, lucha que si no se hubiera producido habría hecho infinitamente más difícil la lucha del proletariado moderno por su emancipación.

¿Existe un "excedente económico"?

"La noción de sobreproducto social, que hunde sus raíces en la de sobreproducto permanente de medios de subsistencia, es esencial para el análisis económico marxista. Ahora bien, hasta hace poco esta noción se aceptaba no solamente por la mayor parte de los economistas sino, hecho más significativo, por todos los antropólogos, etnólogos, arqueólogos y especialistas de la economía primitiva. Las múltiples referencias a la obra de estos especialistas diseminadas en los primeros capítulos de esta obra atestiguan que los datos empíricos de la ciencia contemporánea confirman la validez de las hipótesis básicas del análisis económico marxista.

Sólo el profesor Harry W. Pearson, en un capítulo de la obra colectiva publicada bajo la dirección de Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg y él mismo, *Trade and Market in the Early Empires*, lanzó un ataque científico serio contra las nociones de excedente económico y sobreproducto social en la economía precapitalista. Merece ser refutado en detalle.

Las críticas del profesor Pearson pueden resumirse en cinco puntos:

1. El concepto de "sobreproducto económico" es confuso, puesto que abarca de hecho dos entidades diferentes: el sobreproducto absoluto, en el sentido fisiológico del término, sin el cual la sociedad no puede subsistir; y el sobreproducto relativo, cuya constitución ha sido decidida por la sociedad

* Hace 2400 años, Kautilya, primer ministro del rey Maurya Chandragupta de la India, explicaba en su obra *Arthashastra* el origen de toda civilización como procedente del trabajo de los campesinos: "Porque el hecho de que las ciudades subvencionen sus propias necesidades y de que los hombres sólo encuentren alegría en los campos permite incrementar el tesoro real, las mercancías (¡el comercio!), el trigo y los bienes muebles (la fortuna mobiliaria)".⁷⁶

2. Ahora bien, el "sobrepuesto económico" en el sentido absoluto, biológico del término, no existe. Es imposible determinar el nivel de subsistencia mínima más abajo del cual un individuo perecería; es imposible determinarlo para toda la sociedad.⁷⁸ De todas maneras, es tan bajo que no hay ninguna prueba de la existencia de una sociedad humana que haya vivido nunca en su conjunto a ese nivel.
3. En cuanto al sobrepuesto relativo, no es el resultado de una evolución económica, especialmente del aumento de la productividad del trabajo. Existen siempre y por todas partes excedentes potenciales. Las decisiones de crear o aumentar los recursos no destinados al consumo de productores son decisiones sociales que pueden tomarse por razones absolutamente no económicas (religiosas, políticas, de prestigio).
4. No existe ni la sombra de una prueba (*not a shred of evidence*) para demostrar que la aparición de "la propiedad privada, el trueque, el comercio, la división del trabajo, los mercados, la moneda, las clases comerciantes y la explotación" se deba a la aparición de un excedente económico en los momentos críticos del desarrollo de la sociedad humana. Semejantes afirmaciones sólo pueden justificarse por el postulado de que "el curso lógico de la evolución económica conduce hacia el sistema de mercado de la Europa del siglo XIX".⁷⁹
5. Además, toda esta concepción se funda en el más grosero materialismo que "basa el desarrollo económico y social en la estrecha capacidad del estómago humano".⁸⁰ A todos los niveles de existencia material, los recursos económicos se han empleado para fines no económicos.

La argumentación del profesor Pearson parte de la distinción entre "sobrepuesto absoluto" y "sobrepuesto relativo", distinción que, desde luego, introduce él en el debate. A nuestro entender, ni los fisiócratas, ni los economistas ingleses de la escuela clásica, ni menos Marx y Engels, han considerado nunca el "nivel de subsistencia" como una noción biológica absoluta. Pero esto no quiere decir en modo alguno que esta noción haya carecido de significación histórica precisa en cada caso concreto, es decir, que se pueda reducir arbitrariamente el nivel considerado como mínimo por un pueblo en una época determinada. De donde se deduce que es falso afirmar que toda sociedad posee una fuente potencial de excedente, independientemente de un aumento de la productividad media del trabajo.

Cierto que ninguna sociedad puede subsistir si, después de haber suministrado la alimentación más modesta, su producción no basta para mantener la dotación de instrumentos de trabajo. En este sentido "absoluto" del término, ninguna sociedad reducida al puro nivel de subsistencia "biológica" podría sobrevivir. Pero hasta que el hombre *no controle* sus medios de subsistencia —dicho con otras palabras: mientras nos encontramos ante hordas o tribus primitivas que viven de la recogida de frutos, la caza y la pesca—, este "excedente" es a la vez aleatorio y extremadamente limitado.

La razón es muy simple: todo aumento excepcional de la producción corriente no produciría un "excedente permanente" sino, por el contrario, el hambre, destruyendo así el equilibrio ecológico de la región habitada.

Cuando el profesor Pearson escribe que ninguna sociedad humana ha vivido nunca a tal nivel de pobreza, comete en realidad un error semejante al que él reprocha justamente a los economistas neoclásicos. Así como ellos conciben toda la actividad económica en función de una economía de mercado, el profesor Pearson considera igualmente todo el pasado económico de la humanidad a la luz de la economía de pueblos primitivos en el umbral de la civilización o ya civilizados, es decir, de pueblos que han efectuado su "revolución neolítica", que practican ya la agricultura y la cría de ganado. Pero cuando se considera que el período posterior a esta revolución sólo ocupa una fracción mínima de la duración de la existencia humana sobre la tierra, cuando se observa que cientos, por no decir miles, de tribus primitivas han desaparecido antes de alcanzar el estadio de la revolución neolítica especialmente porque no han sabido resolver el problema de la subsistencia en un medio natural modificado, se comprende lo insostenible de esta afirmación.

Las pruebas, tanto lógicas como empíricas, demuestran por el contrario que la mayor parte de las sociedades humanas anteriores a la revolución neolítica * han debido sostener una lucha permanente por la subsistencia; que estaban obsesionadas por esta lucha que nunca parecía victoriosamente terminada, y que todas las instituciones sociales citadas por el profesor Pearson en apoyo de la tesis opuesta (especialmente el lugar importante que en estas sociedades ocuparon la magia y la religión) tenían funciones netamente económicas, es decir, debían contribuir precisamente a resolver el angustioso problema de la subsistencia. "La existencia universal de prácticas mágicas y religiosas en asociación con los procesos productivos revela... que la ansiedad en relación con el suministro de alimentos es universal."⁸¹

De ahí la importancia clave de la revolución neolítica. Por primera vez en la prehistoria humana, el control de los medios de subsistencia humana pasa de la naturaleza al hombre. Desde este momento, por primera vez, estos medios pueden multiplicarse, si no ilimitadamente, al menos en una proporción absolutamente desconocida antes. Por esta razón, una importante fracción de la sociedad puede liberarse de la necesidad de contribuir directamente a la producción de víveres. No existe ningún dato arqueológico o antropológico que pueda hoy poner en tela de juicio esta prueba manifiesta de los nexos existentes entre la aparición de un *excedente permanente e importante de víveres* por una parte, y la separación del artesanado y la agricultura, la separación de la ciudad y el campo, la división de la sociedad en clases por otra.

Cierto que el aumento de la productividad media del trabajo no hace más que crear las *condiciones materiales necesarias* de la evolución y la

* Aparte de las tribus que viven en un medio natural excepcionalmente favorable, que se designa comúnmente bajo la etiqueta de "cazadores evolucionados".

transformación sociales. No hay aquí ningún automatismo económico, independiente de las fuerzas sociales.* Los hombres hacen su propia historia; una sociedad existente se defiende contra las fuerzas de transformación. La sociedad primitiva defiende su estructura igualitaria. Para disgregar la sociedad primitiva igualitaria y engendrar una sociedad dividida en clases es necesaria, pues, una revolución social. Pero esta revolución social sólo es posible cuando se ha alcanzado un determinado nivel de productividad que permita a una fracción de la sociedad liberarse del trabajo material. Hasta que esta condición material —este excedente potencial— no exista, tal revolución social es imposible.

El profesor Pearson contestará sin duda que el motor decisivo ha sido un motor social, la sustitución de un "modelo" de organización social por otro.** Nosotros admitimos gustosamente la primacía de lo social. ¿Pero acaso una confederación de tribus de cazadores primitivos habría podido construir el imperio romano, o incluso la Babilonia de Hamurabi? ¿Acaso los campesinos de Mesopotamia habrían podido crear la industria moderna? Responder a estas interrogantes es comprender el papel estratégico del aumento del excedente económico y el sobreproducto social en la historia humana, gracias al aumento de la productividad del trabajo.

* Ver capítulo II: "Sociedad cooperativamente organizada y Sociedad que descansa en la economía del tiempo de trabajo".

** Georg Dalton²² se ha esforzado por ampliar los enfoques del profesor Pearson sobre este tema. Tiene razón, evidentemente, cuando se opondrá al empleo anacrónico, por una sociedad primitiva, de móviles como la búsqueda ilimitada de medios materiales. Tiene también razón al oponerse al empleo, en este cuadro social diferente, de categorías que se desprenden de una economía mercantil o monetaria. Pero se equivoca cuando afirma que la escasez de bienes materiales es una noción puramente "ideológica", o que no hay ninguna explicación económica racional para el comportamiento socio-económico de los pueblos primitivos. Afirmar que "las transacciones de bienes materiales en la sociedad primitiva son expresiones de obligaciones sociales que no tienen ni mecanismos ni significado propios aparte de los vínculos y las situaciones sociales que expresan",²³ es olvidar que los pueblos primitivos deben, a pesar de todo, sobrevivir como los pueblos modernos; que sobrevivir exige una cierta producción de bienes materiales; que la organización social no es independiente de la necesidad de producir esos bienes materiales; que el móvil económico, es decir, el esfuerzo para asegurar una cierta producción limitada, está claramente presente en esa sociedad primitiva; y que si el análisis de esta estructura socio-económica es frecuentemente difícil, nadie debería proclamar que es imposible en principio, porque haría imposible el estudio científico de la evolución de las sociedades en general.

CAPITULO II CAMBIO, MERCANCIA, VALOR

El cambio simple

El encuentro entre hordas que recogen frutos diferentes, o cazan diferentes animales, crea las condiciones de un cambio ocasional. "El trueque y el comercio se desarrollan en regiones con productos diferentes, donde bosque y playa, selva y llanura, montaña y valle, ofrecen a uno y otro nuevos productos, que incitan a intercambios mutuos".¹

Hablando del pueblo rodesiano de los Bemba, que practican muy poco el comercio, Audrey I. Richards comprueba que "las condiciones del medio en que viven los Bemba explican en cierta medida su comercio poco desarrollado, puesto que las condiciones en esta región son en general tan uniformes, que hay pocas razones para que un distrito intercambie bienes con otro distrito".²

El origen del cambio se encuentra, pues, *al margen* de la unidad social primitiva, sea esta horda, clan o tribu. En su interior reinan primitivamente la ayuda recíproca y la cooperación del trabajo, que excluyen el cambio. El servicio de cada uno a la comunidad se establece allí por los usos o el rito; varía, pues, con la edad, el sexo y el régimen de parentesco. Pero es independiente de la búsqueda de una contraprestación. Ahora bien, es precisamente la contraprestación medida lo que constituye la característica esencial del cambio.

Esta medida no es necesariamente una medida exacta. Más aún: en el estadio del cambio simple, fortuito, ocasional, no puede serlo. Para determinar las condiciones de este cambio, las hordas y tribus, que conocen mal la naturaleza, los orígenes, las condiciones de producción y la utilización exacta del producto que reciben "a cambio" de otro producto, se dejan forzosamente gobernar por la arbitrariedad, el capricho o el azar. El cambio, la operación más exactamente "medida" de la vida económica moderna, nace en condiciones materiales que excluyen toda posibilidad de medida exacta.

El cambio simple es, pues, un cambio fortuito y ocasional; no puede formar parte del mecanismo normal de la vida primitiva. En la economía primitiva puede producirse tanto a causa de la aparición fortuita de un sobreproducto como de una crisis brusca (hambre).³

* Hablando de la tribu de los Bachiga, de Africa Oriental, May Mandelbaum-Edel observa que "el comercio (el cambio) sólo ha tenido lugar cuando hubo necesidad de suplir la insuficiencia del aprovisionamiento de víveres a consecuencia de una mala cosecha".⁴

II. CULTURA Y SOCIEDAD

Conducta regulada y vida colectiva

LA SOCIOLOGÍA comienza con dos hechos básicos: la conducta de los seres humanos muestra normas regulares y recurrentes, y los seres humanos son animales sociales y no criaturas aisladas.

Los hechos fundamentales como nacer, morir y casarse; los detalles privados de bañarse, comer y hacer el amor; los sucesos públicos de votar y producir o comprar mercancías, y las otras múltiples actividades realizadas por los hombres, siguen usualmente normas reconocibles. Sin embargo, con frecuencia perdemos de vista la naturaleza repetitiva de la mayoría de las acciones sociales, ya que cuando observamos a las personas que nos rodean estamos más dispuestos a advertir su idiosincrasia y sus rasgos personales, que sus similitudes. Pero si nos comparamos con los franceses, con los japoneses o con los isleños de Trobriand, nos diremos: nosotros hacemos esto de tal manera, ellos lo hacen de ese modo. Charles Horton Cooley, uno de los primeros sociólogos importantes de Norteamérica, observó alguna vez: "¿No es cierto que entre más cerca está una cosa de nuestro hábito de pensamiento más claramente vemos lo individual...? El principio es el mismo que el que hace que todos (los chinos) nos parezcan iguales: vemos el tipo porque es muy diferente de lo que estamos acostumbrados a ver, pero sólo el que vive dentro de ellos puede percibir totalmente las diferencias entre los individuos."¹

Al estudiarnos a nosotros mismos, como podríamos estudiar a los chinos o a cualquier otra sociedad diferente de la nuestra, abstraemos de lo que es único los rasgos de conducta recurrentes. Cuando los hombres responden a una presentación personal con una frase acuñada —"¿Cómo está usted?"—, la entonación, el tono, el volumen pueden variar, pero la fórmula verbal es la misma. Algunas personas dan la mano enérgicamente, con un fuerte apretón, mientras otras tienen un saludo suave y débil; estas diferencias personales tienen significación en el intercambio social que se lleva a cabo, pero no niegan la existencia de la forma regulada de conducta que opera cuando la gente se encuentra.

Los aspectos repetidos de la acción humana son la base de cualquier ciencia social. Sin normas susceptibles de ser descubiertas no habría ciencia, pues la generalización sería imposible. La Sociología se distingue de la economía, de la ciencia política y de la psicología por las normas particulares que estudia, así como por la manera como las observa. Los rasgos de la conducta sobre los cuales enfoca su atención la Sociología derivan del segundo hecho básico sobre el que descansa la disciplina: el carácter social de la vida humana.

"El hombre —dijo Aristóteles hace más de dos mil años— es por naturaleza un animal político (en términos actuales, la palabra traducida usualmente por *político* podría ser traducida en forma más adecuada por

¹ Charles H. Cooley, *Human Nature and the Social Order*, Nueva York: Scribner, 1902, p. 33 n.

social) y... el que por naturaleza y no artificialmente no es apto para vivir en sociedad debe ser inferior o superior al hombre." Adam Ferguson, filósofo moralista escocés del siglo XVIII, observó alguna vez, con palabras que son todavía apropiadas, lo siguiente: "Tanto los primeros como los últimos informes reunidos en todo el mundo nos presentan a la humanidad como reunida en grupos y bandas... (hecho que) debe ser admitido como la base de todo nuestro razonamiento relativo al hombre." Hay algunos vestigios de seres humanos que de algún modo lograron sobrevivir sin el cuidado de los hombres o sin asociaciones normales con otros hombres, pero tales casos de "hombres alvajes", como se les llama, así como los de los niños ultrajados y abandonados, muestran pocas características normalmente atribuibles al hombre.²

Al tratar de explicar las aparentes regularidades de las acciones humanas y los hechos de la vida colectiva, los sociólogos han desarrollado dos conceptos, *cultura* y *sociedad*, que pueden considerarse básicos para la investigación sociológica. Cada uno de estos términos tiene una larga historia. El concepto de *sociedad* deriva inicialmente de los intentos hechos durante los siglos XVI y XVII para diferenciar al Estado de toda la organización social, aunque el análisis sistemático de la naturaleza de la sociedad sólo apareció con la sociología. El término *cultura* se popularizó al principio en Alemania, durante el siglo XVIII, usándose primeramente en la antropología en 1871, por Edward Tylor, un investigador inglés, y sólo llegó a ser ampliamente utilizado en la investigación sociológica hasta el siglo XX.³ Ambos términos han sido empleados de varias maneras, y no existe hasta hoy un completo acuerdo sobre su significado. A pesar de estas variantes —o quizá a causa de ello— los términos nos pueden servir para definir y sugerir, de una manera general, la naturaleza y los límites del objeto de estudio de la Sociología. Habría que anotar, sin embargo, que los fenómenos a los que se refieren la cultura y la sociedad no existen independientemente uno del otro. Aunque podemos distinguirlos analíticamente, la sociedad humana no puede existir sin la cultura, y la cultura sólo existe dentro de la sociedad.

La cultura

El concepto de cultura, tal como es utilizado en la investigación sociológica, tiene un significado mucho más amplio que el que se le da común-

² Adam Ferguson, *Essay on the History of Civil Society*, 7ª ed.; Boston: Hasting, Etherige and Bliss, 1809, p. 4.

³ Para una revisión de la bibliografía sobre los salvajes, véase Ashley M. F. Monagu, *The Direction of Human Development*, Nueva York: Harper, 1955, cap. 11. Para la descripción detallada y el análisis de un caso reciente de un niño completamente abandonado, véase Kingsley Davis, "Extreme Social Isolation of a Child", *American Journal of Sociology*, XLV, enero de 1940, 554-65, y "Final Note on a Case of Extreme Isolation", *Ibid.*, LII, marzo de 1947, 432-47. Un informe aún más reciente sobre el caso de un salvaje se encuentra en William F. Ogburn, "The Wolf Boy of Agra", *ibid.*, LXIV, marzo de 1959, 449-54. Una sugestiva interpretación psicológica del salvaje la ofrece Bruno Bettelheim, "Feral Children and Autistic Children", *ibid.*, 455-67.

⁴ Para un recuento detallado de los significados atribuidos al concepto de "cultura", tanto en el pasado como en el presente, véase Alfred L. Kroeber y Clyde Kluckhohn, *Culture, a Critical Review of Concepts and Definitions*, "Papers of the Peabody Museum of American Archeology and Ethnology", Harvard University, vol. XLVII, N° 1, (Cambridge: publicaciones del Museo, 1952).

mente. En el uso convencional, la cultura se refiere a las cosas "más elevadas" de la vida: pintura, música, poesía, escultura, filosofía; el adjetivo *culto* es sinónimo de cultivado o refinado. En sociología, la cultura se refiere a la totalidad de lo que aprenden los individuos en tanto miembros de la sociedad; es una forma de vida, un modo de pensar, de actuar y de sentir. La vieja pero todavía muy citada definición de Tylor (1871) indica su extensión: "Cultura es el todo complejo que incluye al conocimiento, las creencias, el arte, la moral, el derecho, la costumbre, y cualquier otra capacidad y hábito adquirido por el hombre en cuanto que es miembro de la sociedad." La técnica de lavarse los dientes, los Diez Mandamientos, las reglas del beisbol, del *cricket* o del salto escocés, los procedimientos para escoger un Presidente, un Primer Ministro o los miembros del Soviet Supremo, forman parte de la cultura, al igual que el último libro de poesía de vanguardia, la *Novena Sinfonía* de Beethoven, o los *Fragmentos* de Confucio.

Las regularidades de la conducta humana no constituyen en sí mismas cultura. Tienen lugar porque los hombres poseen cultura, tienen patrones comunes sobre el bien y el mal, sobre lo correcto o lo equivocado, lo apropiado o lo inapropiado, y porque tienen actitudes semejantes y comparten una misma reserva de conocimientos sobre el medio —social, biológico y físico— en que viven. La cultura, tal como ha señalado George Murdock, es en gran medida "ideacional": Se refiere a las normas, creencias y actitudes de acuerdo con las cuales actúa la gente.

Como lo ha destacado Ralph Linton, el reconocimiento de la ubicuidad y significado de la cultura es "uno de los avances científicos más importantes de la época moderna". Y continúa así:

Se ha dicho que lo último que descubriría un habitante de las profundidades del mar fuera tal vez, precisamente, el agua. Sólo llegaría a tener conciencia de la existencia de ésta si algún accidente lo llevara a la superficie y lo pusiera en contacto con la atmósfera. El hombre ha tenido, durante casi toda su historia, una conciencia muy vaga de la existencia de la cultura, e incluso dicha conciencia ha dependido de los contrastes que presentaban las costumbres de su propia sociedad en relación a las de alguna otra con la que accidentalmente llegó a ponerse en contacto. La capacidad para ver la cultura de la propia sociedad en general, para valorar sus patrones y apreciar cuanto éstos comprendan, exige cierto grado de objetividad que rara vez se logra.⁵

Debido a que nuestra cultura es en gran medida parte de nosotros mismos, la damos por supuesta, creyendo con frecuencia que es una característica normal, inevitable e inherente a toda la humanidad. (En el capítulo I analizamos ya las implicaciones que este supuesto, conocido como "etnocentrismo", tiene para el estudio de la sociedad y la cultura.) Los antropólogos informan frecuentemente que cuando preguntan a los miembros de pequeños grupos iletrados por qué actúan en cierta forma determinada, reciben una respuesta que equivale a: "es así como se hace" o "es lo acostumbrado". "Cuando el Capitán Cook preguntó a los jefes de Tahiti por qué comían separados y solos, ellos respondían simplemente: "porque es lo correcto".⁶ Acostumbrados a su propio modo

⁵ Ralph Linton, *Cultura y personalidad*. Trad. de Javier Romero, México-Buenos Aires: F. C. E., 1965, p. 130.

⁶ R. R. Marett, *Anthropology*, ed. rev.; Londres: Oxford University Press, 1944, p. 183.

de vida, los hombres no pueden generalmente concebir otro. Entre los norteamericanos, la expresión "así es la naturaleza humana" resulta una explicación característica para muchas acciones: competir por la fama y el poder, buscar ganancias, y casarse por amor o por dinero. Sin embargo, esta "explicación", que al explicar aparentemente todo no explica nada, es ella misma una manifestación del etnocentrismo de los norteamericanos.

La importancia de la cultura radica en el hecho de que proporciona el conocimiento y las técnicas que le permiten sobrevivir a la humanidad, tanto física como socialmente, así como dominar y controlar, hasta donde ello es posible, el mundo que le rodea. El hombre parece poseer pocas habilidades y conocimientos instintivos que le permitan sostenerse a sí mismo, ya sea individualmente o en grupo. El regreso del salmón del mar al agua dulce para reproducirse y morir, la emigración anual de pájaros que van de una parte del mundo a otra, la construcción de nidos hecha por las avispas del fango, las complejas normas de vida de las hormigas y las abejas son todas ellas formas heredadas de conducta que parecen surgir automáticamente en el momento adecuado. No son aprendidas de padres o de otros miembros de la especie. El hombre, en cambio, sólo sobrevive gracias a lo que aprende.

Sin embargo, el hombre no es el único animal que aprende a actuar en vez de responder automáticamente a los estímulos. Los perros pueden ser domesticados en gran medida, aprendiendo de la experiencia, así como los caballos y los gatos, los simios y los monos, las ratas y los ratones blancos. Pero en virtud de su mayor poder cerebral y de su capacidad para el lenguaje, el hombre puede aprender más, y por ello posee una flexibilidad de acción mayor que los otros animales. Puede transmitir mucho de lo que aprende a los otros, incluyendo a su propia cría, y puede controlar en parte al mundo que le rodea, hasta el punto de transformarlo en gran medida. El hombre es el único animal que posee cultura; y ésta es ciertamente una de las distinciones fundamentales entre el hombre y los otros animales.

El hecho de que la cultura es *aprendida y compartida* tiene una importancia fundamental en su definición. Los hombres, hemos dicho, no heredan sus hábitos y creencias, sus capacidades y su conocimiento: los adquieren a lo largo de sus vidas. Lo que ellos aprenden proviene de los grupos en los que han nacido y dentro de los cuales viven. Los hábitos adquiridos por el niño son sin duda regulados de acuerdo con los de su familia o de los de otras personas cercanas. (Sin embargo, no todos los hábitos reflejan las costumbres o la cultura, ya que algunos son meramente parte de la idiosincrasia personal.) Son innumerables las formas —como, por ejemplo, la enseñanza directa, la aplicación de castigos y el otorgamiento de recompensas, la identificación con los mayores y la imitación de su conducta— por las que cada generación aprende de sus predecesoras. La conducta de carácter universal, es decir, no aprendida, o la que es peculiar al individuo, no forma parte de la cultura. (Tanto la conducta no aprendida, como, por ejemplo, los reflejos, y la idiosincrasia personal, pueden, sin embargo, ser influidas o modificadas por la cultura. Con excepción de las peculiaridades biológicas, las aberraciones individuales se definen por su relación con las normas culturales, considerándoseles como desviaciones de ellas.)

El hecho de que la cultura sea aprendida y compartida ha permitido

que en ocasiones se la identifique como lo "superorgánico" o como "una herencia social" del hombre. El primer término, creado por Herbert Spencer, subraya la independencia relativa de la cultura frente al reino de la biología (del cual hablaremos más adelante, en el capítulo III) y su característica distintiva como un producto de la vida social. "La herencia social" enfatiza el carácter histórico de la cultura y, por tanto, las posibilidades de cambio y de desarrollo; este concepto sugiere la necesidad de analizar y de comprender sus dimensiones temporales (de las cuales hablaremos también más adelante, en el capítulo V).

La cultura es obviamente un concepto cuyos elementos componentes deben ser identificados, clasificados, analizados y relacionados el uno con el otro. Estos componentes pueden ser agrupados de un modo general en tres grandes categorías: las instituciones, es decir, aquellas reglas o normas que rigen la conducta; las ideas, esto es, el conocimiento y las creencias de todas clases —teológicas, filosóficas, científicas, tecnológicas, históricas, sociológicas, etc.; y los productos materiales o artefactos que los hombres producen y utilizan a lo largo de sus vidas colectivas.

Las instituciones. Las instituciones han sido definidas como "pautas normativas que definen lo que se considera... adecuado, legítimo, o como expectativas de acción o de relación social".⁷ Tales normas o reglas impregnan todas los campos de la vida social: la manera de comer y lo que se come, la manera de vestirse o arreglarse, las reacciones frente a los otros, la manera de cuidar a los niños o a los ancianos, y la manera de conducirse en presencia de miembros del sexo opuesto. No toda conducta se conforma a las reglas, ya sean explícitas o implícitas, pero la mayoría de las acciones de un individuo reflejan la presencia de algunos patrones vigentes de conducta que ha aprendido de otros, y que comparte en buena medida con ellos.

El concepto de institución, como el de cultura, ha sido definido de varias maneras, y la definición que utilizamos aquí representa solamente una de las diferentes alternativas. Como los otros usos del término aparecen frecuentemente en la bibliografía sociológica, es necesario detenernos brevemente en los diferentes significados del concepto, aunque trataremos de ser congruentes con el que empleamos aquí. Las primeras definiciones, que han sido invariablemente depuradas o clarificadas, incluían no solamente a las pautas normativas, sino también a lo que identificaremos más adelante como grupos y como organización social. A veces encontramos todavía, dentro de la bibliografía sociológica (y frecuentemente en el habla cotidiana), organizaciones de individuos a las cuales se considera como instituciones: Harvard College, por ejemplo, o el Partido Republicano. Este empleo del término coincide con la vieja definición de William Graham Sumner: "Una institución implica un concepto (idea, noción, doctrina, interés) y una estructura. La estructura es una armazón o aparato, o quizá solamente un número determinado de funcionarios destinados a colaborar en una forma predeterminada y de acuerdo con una cierta coyuntura. La estructura implica el concepto y proporciona los instrumentos para llevarla al mundo de los hechos y de la acción, de modo que pueda servir a los intereses de los hombres den-

tro de la sociedad."⁸ Tanto las normas como el grupo están incluidos en esta definición. Hay un acuerdo creciente para considerar que el término debería usarse solamente para referirnos a las pautas de la conducta aprobada o sancionada, dejando los otros términos para denotar los aspectos de organización de tal conducta, así como al grupo de personas participantes.

En vez de limitar la *institución* a determinadas normas o reglas sociales —los Diez Mandamientos, las leyes contra el asesinato o el robo, o las convenciones que rigen el intercambio social cotidiano—, algunos escritores consideran a la institución como un conjunto de normas interrelacionadas, un "sistema normativo" vertebrado en torno a cierto tipo de actividad humana o a algún problema fundamental del hombre en sociedad, tal como, por ejemplo, procurar subsistencia y abrigo, el cuidado de los niños o el mantenimiento del orden y la armonía.⁹ No hay ninguna exactitud inherente a cualquiera de estas amplias definiciones o a la más limitada que empleamos en este libro. Esta última proporciona un término genérico para la variedad de normas que gobiernan la conducta social: uso popular, costumbre, hábito, convención, moda, etiqueta, ley. La definición de *institución* como un "sistema normativo" subraya el hecho, sobre el que más adelante hablaremos ampliamente, de que la multiplicidad de reglas que rigen las acciones de los hombres en sociedad están unidas en una forma más o menos organizada.

Las normas sociales a las que se refiere el término *institución*, tal como ella es definida aquí, han sido divididas a su vez en *folkways* (usos populares) y *mores* (costumbres), conceptos empleados primeramente por el pionero de la sociología norteamericana, William Graham Sumner. Un uso popular es sólo la práctica convencional, aceptada como apropiada pero no obligatoria. La persona que no sigue la regla puede ser considerada como excéntrica o como un terco individualista que se rehúsa a ser obligado por las convenciones. El sujeto ocasional que objeta la irracionalidad de los destinos de los hombres, por ejemplo, y se rehúsa bajo cualquier circunstancia a usar una corbata, está olvidando uno de nuestros usos populares.

Las costumbres (*mores*) son aquellas normas o instituciones que están fuertemente sancionadas desde el punto de vista moral. Su observancia es exigida de varias maneras, y el no respetarlas acarrea desaprobación moral y con frecuencia una acción positiva. Los ejemplos son fáciles: no matarás, no robarás, amarás a tu padre y a tu madre. Las costumbres son consideradas generalmente como esenciales al bienestar del grupo.

La línea divisoria entre usos populares y costumbres no siempre es fácil de trazar. Hay obviamente una especie de continuidad, que va desde aquellas convenciones o costumbres que son apenas observadas, hasta aquellas otras cuya obligatoriedad es mayor. El problema creado por la existencia de esta continuidad, y sobre todo la necesidad de distinguir entre fenómenos que son más bien continuos que claramente diferenciados, aparece frecuentemente en el análisis sociológico. En el proceso de conceptualización y ordenación de las observaciones pueden trazarse líneas relativamente definidas cuando en la propia realidad social sólo hay graduaciones. A manera de ejemplo, un lugar urbano, de acuerdo

⁷ Talcott Parsons, *Essays in Sociological Theory Pure and Applied*, Glencoe, Ill. The Free Press, 1949, p. 203.

⁸ William Graham Sumner, *Folkways*, Boston: Ginn, 1906, pp. 53-54.

⁹ Véase Kingsley Davis, *Human Society*, Nueva York: Macmillan, 1949, p. 71.

con la definición de la Oficina del Censo de los Estados Unidos, es toda ciudad o pueblo con una población mayor de 2 500 personas. (Esta no es la definición completa, la cual incluye también una referencia a la densidad de la población y a las zonas que se encuentran en torno a las grandes ciudades; pero esta versión simplificada servirá para nuestro ejemplo.) ¿Pero acaso un pueblo con 2 505 habitantes, el cual ha sido definido como urbano, será probablemente muy distinto de aquel otro que sólo tiene 2 495 habitantes y que no ha sido clasificado como urbano? Desgraciadamente, las distinciones que implican diferencias de grado más que de clase son frecuentemente transformadas en divisiones firmes y rígidas. A menos que tengamos presente este peligro, los resultados pueden conducir a falsas dicotomías y a conclusiones espurias.

A pesar de la ausencia de una línea definida que los divida, los conceptos de uso popular (*folkway*) y costumbres (*mores*) posee un considerable valor heurístico. Enfocan la atención hacia una dimensión o un aspecto importante de las normas sociales: la sanción moral implícita en ellos. Al analizar las instituciones sociales, debe examinarse el alcance que se les da como esenciales al bienestar social. Como corolario, es importante descubrir de acuerdo con qué medios se mantiene la conformidad con las reglas.

Una segunda dimensión de las instituciones proviene de la oposición entre *hábitos* y *leyes*. Los primeros comprenden los "usos establecidos por el tiempo", es decir, aquellas prácticas que han llegado a ser gradualmente aceptadas como formas apropiadas de conducta: las rutinas del trabajo o del ocio, las convenciones del servicio militar, los ritos de la observancia religiosa, la etiqueta que rige las relaciones sociales. Los hábitos son sancionados por la tradición y se apoyan en la presión que ejerce la opinión del grupo. Las leyes, por otra parte, son reglas establecidas por aquellos que ejercen el poder político, y su obligatoriedad se garantiza con el aparato del Estado. Estas leyes pueden o no tener la sanción de la tradición. Son características de las sociedades complejas que tienen sus sistemas políticos bien desarrollados; en las sociedades primitivas, que carecen de instituciones políticas distintivas y fuentes reconocidas de autoridad política, la ley aparece a lo sumo sólo en forma embrionaria. En dichas sociedades primitivas la conducta es regulada principalmente por el hábito, las nuevas reglas surgen más por un proceso gradual que por promulgaciones formales, y la obligatoriedad no depende de ciertas personas que operan a través de una maquinaria gubernamental reconocida.

La distinción entre hábitos y leyes se cruza con la de usos populares y costumbres. Algunos hábitos tienen las sanciones morales características de las costumbres, mientras otros son convenciones aceptadas de una manera más o menos casual. De modo similar, algunas leyes se apoyan en fuertes sentimientos morales —"no matarás"—, mientras que otras pueden carecer virtualmente de cualquier apoyo moral, excepto en lo que se refiere a todos aquellos sentimientos y actitudes que se conforman con el derecho en general. Muchas leyes que regulan la práctica de los negocios caen en esta última categoría.

La línea divisoria entre hábito y ley, como la que distingue los usos populares y las costumbres, no siempre es fácil de trazar, sobre todo en las sociedades más primitivas, donde está apenas desarrollada la estructura política de la que surge el derecho y gracias a la cual se vuelve éste

obligatorio. Aun en sociedades más complejas, como la nuestra, las relaciones entre la ley y el hábito son frecuentemente complejas, y resulta difícil de trazar la distinción que hay entre ellos. Algunas reglas habituales pueden ser incorporadas al derecho, como, por ejemplo, las leyes llamadas *Sunday blue*, cuyo carácter legal ha persistido a veces aun después de haber cambiado los hábitos que dieron lugar a la promulgación legislativa. A la inversa, las reglas políticamente promulgadas pueden eventualmente recibir una sanción tradicional, extra-legal, proceso que se advierte en la historia de los sentimientos y actitudes de los norteamericanos hacia la Constitución. Además, las leyes adquieren a menudo un contenido de práctica habitual que resulta tan obligatoria como si formase parte del derecho; ejemplo de ello, el complejo repertorio de prácticas tradicionales y de convenciones que rigen los actos del Congreso.

Los conceptos de hábito y ley no abarcan todas las formas de las normas sociales. Hay muchas instituciones que no parecen ajustarse a cada categoría, a pesar de su aparente amplitud. Los procedimientos con que operan en las empresas, y las reglas de organizaciones voluntarias como la Liga de Las Mujeres Votantes, la Asociación Nacional de Manufactureros y la Asociación Médica Americana no están, con algunas excepciones, sancionadas por la tradición, ni son impuestas por el Estado.

A pesar de estas dificultades, la distinción conceptual entre ley y hábito subraya las diferencias importantes que hay en los orígenes de las instituciones y en los sistemas por los cuales son ellas obligatorias. Hay instituciones *silvestres*, para usar otro término inventado por Sumner, las cuales, como Topsy, crecen simplemente, y existen aquellas otras que son establecidas y nacen formalmente en un momento determinado. Es obvio que la explicación sobre los orígenes de una institución *silvestre* será distinta de la que se aplique a los orígenes de una institución promulgada, aunque esta última pueda ser dividida a su vez, para los propósitos del análisis, en leyes, por ejemplo, y en aquellas reglas formales decretadas por funcionarios de organizaciones no políticas. Los sistemas de obligatoriedad pueden ser muy informales, reducidos a las exigencias de la tradición y a las opiniones expresadas de un modo más o menos sutil por los otros, o pueden estar limitados a la maquinaria formal del gobierno, o, en diversos grados, combinar ambos mecanismos.

En el análisis de las instituciones, estas categorías no agotan la complejidad o variedad de las normas sociales. Pues las reglas que rigen la conducta incluyen los patrones transitorios de la moda y el estilo, los ritos simbólicos de la observancia religiosa y patriótica, y las ceremonias que señalan ocasiones importantes. Incluyen además las reglas de procedimiento científico no sancionadas por la tradición, ni por actos legislativos, sino sólo por el acuerdo racionalmente fundado de los científicos y por los métodos empíricamente comprobados de la tarea racionalmente económica. (Claro que todas estas normas racionales pueden contener elementos tradicionales o habituales.) No necesitamos investigar aquí estos diversos tipos de instituciones; nos ocuparemos oportunamente de ellos en los capítulos subsecuentes.

Hemos dicho que las instituciones, en sus diversas formas, explican mucho de la regularidad de la conducta que observamos; el hecho de que las acciones de los hombres parezcan iguales, o por lo menos similares, se debe a que poseen patrones aprendidos y compartidos. Esta afirmación, sin embargo, podría sugerir un grado de conformidad que

obviamente no existe. Las normas varían por el grado de conformidad que exigen, dependiendo en alguna medida de la naturaleza de la conducta aprobada o prohibida. No podemos tener algo de asesinos. Por el otro lado, el tiempo que los estudiantes universitarios deberían dedicar a sus estudios puede variar grandemente. Las reglas para hablar, para vestirse y las de etiqueta pueden estar formuladas en términos tan generales que necesariamente variarían dentro de los límites establecidos por la cultura. Ello quiere decir que, en muchos casos, las normas prescriben un nivel de conducta o establecen los límites más allá de los cuales sería impropio o equivocado desviarse.

Aun cuando la institución sea definida con precisión, la conducta real de hombres y mujeres variará probablemente en torno a una norma que puede ir desde un virtual no conformismo hasta una completa aceptación. En muchos colegios y universidades, por ejemplo, puede suponerse que los estudiantes dedican dos horas de estudio por cada hora de clase, o sea alrededor de 30 horas a la semana en un estudiante que tiene 15 horas de clase. Pero puede decirse con certeza que la mayoría de los estudiantes no cumplen con estas previsiones: el tiempo real invertido puede variar desde cero horas, hasta 40, 50 e incluso 60 horas a la semana, con un promedio probablemente menor de 30. En consecuencia, cualquier análisis de las instituciones y de la conducta, así como de las relaciones que se establecen entre ambas, debe tomar en cuenta el hecho de que tanto la definición de las normas sociales como la descripción de la conducta real se refieren con frecuencia a un nivel de conducta que se establece con base en una tendencia central.

Es obvio, por supuesto, que muchas instituciones son frecuentemente ignoradas en la práctica, que los hombres violan los Diez Mandamientos, no dan sus lugares a las mujeres en los transportes públicos y adulteran sus declaraciones de impuestos. Desafían las costumbres sexuales, descuidan las convenciones que rigen el trabajo y el juego, e ignoran los requerimientos de la moda. En su esfuerzo por dar una explicación de la conducta humana, el sociólogo empieza con las muchas reglas que definen formas de acción seleccionadas o preferidas, pero también debe preguntarse por qué son violadas las costumbres, burladas las leyes e ignoradas las convenciones. La conducta que ignora las normas sociales, en la medida en que puede ser clasificada o sometida a una categoría, debe ser explicada. En realidad, el punto de partida de buena parte de la investigación sociológica ha sido el esfuerzo por explicar más las actividades socialmente desviadas —el crimen, la delincuencia, el divorcio, el suicidio—, que la conducta convencional. Aunque esta última también es un importante problema para el análisis social, a menos que estemos dispuestos a presuponer que la conformidad y la convención no requieren explicación.

Las ideas: creencias y valores. El otro gran elemento de la cultura, las ideas, abarca un variado y complejo conjunto de fenómenos sociales. Incluye las creencias que los hombres tienen sobre ellos mismos y sobre el mundo social, biológico y físico en el que viven, y también las creencias sobre sus relaciones con sus semejantes, con la sociedad y la naturaleza, y con aquellas otras entidades y fuerzas que suelen descubrir, aceptar o conjurar. Ello abarca la totalidad del vasto conjunto de conocimientos y creencias por el cual los hombres explican sus observaciones y experiencias —folklore, leyenda, proverbios, teología, ciencia, filosofía,

saber práctico—, y el cual toman en cuenta al escoger sus actos alternativos.

Además de las creencias, los hombres también aprenden y comparten los valores de acuerdo con los cuales viven, los patrones e ideales con los cuales definen sus fines, seleccionan sus actos y se juzgan a ellos mismos y a los otros: éxito, racionalidad, honor, valor, patriotismo, lealtad, eficiencia. Estos valores no son reglas específicas para la acción, sino preceptos generales a los cuales rinden los hombres obediencia y sobre los cuales están dispuestos a tener fuertes sentimientos. Representan dichos valores las actitudes comunes de aprobación y desaprobación, los juicios sobre lo bueno o lo malo, lo deseable o lo indeseable, o la apreciación de determinadas personas, cosas, situaciones y acontecimientos.

El término *valor*, sin embargo, se utiliza algunas veces para designar los *objetos* o *situaciones* definidos como buenos, propios, deseables, dignos: para el dinero, las esposas, las joyas, el éxito, el poder, la fama, más que para sentimientos o juicios comunes. Los valores adquieren entonces su carácter gracias a los juicios de los hombres, pero se distinguen de ellos. Es esta distinción la que subraya Robert M. MacIver al diferenciar entre actitudes e intereses, entre las "reacciones *subjetivas*, los estados de conciencia *dentro* del ser humano individual, en relación a *objetos*", y los *objetos* mismos.¹⁰ Los valores, en tanto cosas a las cuales los hombres asignan importancia, pueden ser entonces creencias o instituciones, así como objetos materiales, que son el tercer componente general de la cultura. Los puntos de vista de los hombres sobre la naturaleza de Dios, del hombre o de la sociedad misma, pueden ser suscritos tan intensamente que lleguen a ser objeto de valor; los hombres pueden tener un interés tan fuerte en su creencia en Dios o en su apego a cierta doctrina científica, como lo tienen en el dinero o en el poder. "Porque un interés por la comprensión, escribe John K. Galbraith, es guardado más celosamente que cualquier otro tesoro."¹¹ De manera similar, las instituciones adquieren valor a los ojos de los hombres, y muchos de los objetos materiales creados por los hombres llegan a ser objeto de aprobación o desaprobación, de deseo o de codicia.

En la medida en que los hombres tienen que tomar decisiones dentro de la vida social, es quizás inevitable que evalúen su propiedad, sus leyes y hábitos, sus ideas y aun ellos mismos y los demás. La observación de los mismos fenómenos desde diferentes perspectivas conceptuales —como instrumentos de producción, reglas que rigen la conducta o creencias que orientan al hombre en la naturaleza y la sociedad, por un lado, y como objetos de valor, por el otro— no es necesariamente una fuente de confusión; es más bien un medio para ampliar nuestra visión e incrementar nuestra comprensión. Ello hace posible un análisis más completo y elaborado que evita las explicaciones simplificadas sobre materias extremadamente complicadas.

La cultura material. El tercer elemento fundamental de la cultura es quizás el más fácil de definir. Consiste de aquellas cosas materiales que los hombres crean y utilizan, y que van desde los primitivos instrumentos del hombre prehistórico hasta la maquinaria más avanzada del

¹⁰ Robert M. MacIver and Charles H. Page, *Society: An Introductory Analysis*, Nueva York: Rinehart, 1949, p. 24.

¹¹ John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society*, Boston: Houghton Mifflin, 1958, p. 9.

hombre moderno. Se incluye aquí tanto el hacha de piedra como la computadora electrónica, la canoa de remos de los polinesios y el vapor de lujo, la tienda de los indios y los rascacielos de la ciudad moderna.

Identificar estos objetos materiales como elementos de la cultura, sin hacer referencia a sus concomitantes inmateriales, puede resultar fácilmente engañoso. Cuando nos referimos a tales objetos, tenemos la propensión de dar por supuesto su uso, su valor y los requisitos prácticos o saber teórico que implican. Sin embargo, las máquinas y utensilios obviamente serán inútiles a menos que sus poseedores tengan el conocimiento y la habilidad necesaria para operar con ellos. Los mismos objetos pueden tener distintos usos alternativos. Los anillos, por ejemplo, pueden ser usados en los dedos, en los brazos o en las piernas, o pueden introducirse en los labios, en la nariz o en las orejas; todos estos usos se encuentran entre los pueblos del mundo. Las chozas de los Quonset, tan familiares como las barracas y las oficinas centrales a los veteranos de la segunda Guerra Mundial, han sido usadas subsecuentemente como casas, garajes, depositos, graneros, fábricas, y puestos de salchichas a lo largo de la carretera. En la novela utópica de William Morris, *News from Nowhere*, los edificios del Parlamento son reducidos a depósitos de estiércol.

Los diferentes usos conducen por supuesto a diferentes evaluaciones. Las pinturas pueden ser atesoradas y exhibidas, o bien quedar ocultas en el desván. Los automóviles pueden ser símbolos visibles del nivel social o meros utensilios prácticos que proporcionan transporte. Dos pedazos de madera cruzados pueden ser un símbolo religioso o bien combustible que debe quemarse para producir calor. Para describir completamente a los objetos culturales es necesario, por tanto, conocer sus usos, las actitudes hacia ellos y los valores que se les asigna, así como el conjunto de conocimientos y habilidades que implican.

En esta descripción de los componentes de la cultura ha sido necesario referirnos varias veces a las complejas relaciones que existen entre los diversos elementos que componen el todo. Dichas relaciones constituyen un enfoque importante del análisis sociológico. Este enfoque puede permanecer en el nivel de la cultura en general, o, con mayor frecuencia, puede ser dirigido hacia la cultura, el conjunto o sistema de instituciones, valores, creencias y objetos pertenecientes a un grupo particular de personas. Así, podemos considerar separadamente a la cultura americana, la cultura de la India o la de los isleños del Pacífico Occidental, o a la de las muchas tribus, pueblos y naciones del mundo. De hecho, es solamente mediante la comparación de estas culturas específicas que podemos eventualmente ampliar nuestra comprensión de la cultura en general.

La sociedad

Al identificar la cultura como algo que pertenece a un grupo determinado de personas, hemos desembocado en el segundo concepto básico de la sociología: la sociedad. A pesar de su importancia, no hay un claro acuerdo sobre el significado del término, incluso entre los científicos sociales o, con mayor particularidad, los sociólogos, algunos de los cuales han designado a su disciplina como la "ciencia de la sociedad". "En la larga historia de la literatura que se ocupa de la vida de los seres hu-

manos reunidos en grupo —ha comentado Gladys Bryson—, quizá ninguna palabra tenga menos precisión en el uso que el término *sociedad*."¹² No podemos, por tanto, sugerir una definición que fuese aceptada por todos o casi todos los sociólogos. Ni ganaríamos nada agregando una más al conjunto ya imponente de alternativas. En vez de ello, podemos llevar adelante nuestro análisis explorando los diversos significados que han sido atribuidos al término, y examinando brevemente los diversos usos que se le dan. Como señalamos antes, las diferencias conceptuales significan con frecuencia que la gente observa o subraya diferentes aspectos del mismo fenómeno.

En su uso más general, la sociedad se refiere meramente al hecho básico de la asociación humana. Por ejemplo, el término ha sido empleado, "en el más amplio sentido, para incluir toda clase y grado de relaciones en que entran los hombres, sean ellas organizadas o desorganizadas, directas o indirectas, conscientes o inconscientes, de colaboración o de antagonismo. Ella incluye todo el tejido de las relaciones humanas y no tiene límites o fronteras definidas. De una estructura amorfa en sí misma, surgen de ella sociedades numerosas, específicas, traslapadas e interconectadas, aunque todas ellas no agotan el concepto de sociedad."¹³ Esta concepción de la sociedad, que parece a veces abarcar a toda la humanidad, sirve principalmente para enfocar nuestra atención sobre una amplia gama de fenómenos centrales para el análisis de la conducta humana, principalmente las variadas y multiformes relaciones en que entran necesariamente los hombres durante el curso de su vida común.

El concepto de *relación social* se basa en el hecho de que la conducta humana está orientada en numerosas formas hacia otras personas. No sólo viven juntos los hombres y comparten opiniones, valores, creencias y hábitos comunes, sino también entran constantemente en interacción, respondiendo uno frente al otro y ajustando su conducta en relación a la conducta y a las expectativas de los otros. El esfuerzo del amante por complacer al objeto de sus afecciones, los intentos del político para ganar el apoyo del electorado, la obediencia del soldado a las órdenes de sus oficiales, constituyen todos ejemplos familiares de conducta orientada hacia las expectativas y deseos, reales o imaginarios, de los otros. La acción puede estar modelada de acuerdo con la de otra persona: el niño imita a su padre, el joven a su estrella de cine favorita. La conducta puede estar calculada para provocar respuestas, como en el esfuerzo que hace el niño para obtener la aprobación de sus padres, o el intento del actor para conmover a su auditorio. Puede estar basada en expectativas relativas a la conducta de los otros, como, por ejemplo, la finta del boxeador antes de lanzar un golpe o la técnica que emplea el médico para informar al paciente de su diagnóstico. La interacción, por tanto, no es unilateral, como lo revelan estos ejemplos. El electorado responde de alguna manera a los actos del político, y éste puede alterar sus métodos o persistir en su estrategia, con consecuencias posteriores en las actitudes y la conducta de los votantes. La conducta del oficial estará afectada por la manera como sus hombres obedecen las órdenes. El cortejo no es solamente una situación de cazador y presa; cambiando la metáfora, diríamos que dos pueden jugar el juego tanto como uno solo.

¹² Gladys Bryson, *Man and Society*, Princeton: Princeton University Press, 1945.

¹³ Jay Rumney and Joseph Maier, *Sociology: The Science of Society* (Nueva York: Schuman, 1953), p. 74.

La interacción, como lo sugiere la palabra misma, no es una ocurrencia momentánea, ni una respuesta aislada a un estímulo aislado; es un proceso persistente de acción y reacción.

Puede decirse que una relación social existe cuando individuos o grupos poseen expectativas recíprocas concernientes a la conducta de los otros, de modo que tienden a actuar en forma relativamente reguladas. Para decirlo en forma distinta, una relación social consiste en una norma de interacción humana. Los padres y los hijos se responden recíprocamente en formas más o menos regulares, basadas sobre expectativas mutuas. Las interacciones reguladas de los estudiantes y profesores, del policía y del conductor de automóvil, del vendedor y del comprador, del trabajador y del patrono, del médico y del paciente, constituyen relaciones sociales de varias clases. Desde un punto de vista, la sociedad es, pues, el "tramado de las relaciones sociales".

La sociedad como grupo. La sociedad, considerada como el "tejido total" o "el complejo esquema total" de las relaciones sociales, puede distinguirse de aquellas determinadas sociedades en las que se agrupan los hombres. Es frecuente, sin embargo, que en algunas definiciones de la sociedad se acentúe más el papel de las personas que la estructura de las relaciones. Georg Simmel, uno de los fundadores de la sociología, consideraba una sociedad como "un cierto número de individuos unidos por la interacción",¹⁴ mientras que el antropólogo Ralph Linton identificaba una sociedad como "todo grupo de gentes que han vivido y trabajado juntos durante el tiempo suficiente para organizarse y considerarse como una unidad social, con límites bien definidos".¹⁵ Esta concepción de la sociedad, aunque sea valiosa en la medida en que enfoca la atención hacia la red de relaciones que mantiene unidos a ciertos agregados humanos, es demasiado general para ser útil. Definida así, la sociedad podría incluir cualquier multiplicidad de grupos que encontramos entre los hombres. Podría referirse a la "Sociedad", o sea los miembros de la clase alta cuyos actos son registrados en las "páginas sociales" de los periódicos. Podría abarcar organizaciones de muchas clases: la Sociedad de Amigos, la Sociedad para el Progreso de la Administración, la Sociedad Etnológica Americana, así como los numerosos clubes, logias, fraternidades, asociaciones criminales y organizaciones profesionales. Se incluiría también a las familias, a los grupos de parentesco y a los círculos de amigos. Aunque algunos escritores utilizan el término "sociedad" para referirse a cualquier clase de grupo, el concepto designa usualmente una categoría especial de unidad social.

La sociedad, pues, es más un grupo dentro del cual pueden vivir los hombres una completa vida común, que una organización limitada a algún propósito o propósitos específicos. Desde este punto de vista, una sociedad consiste no solamente de individuos vinculados los unos a los otros, sino también de grupos interconectados y superpuestos. La sociedad norteamericana, por ejemplo, consta de 178 millones o más de personas (en 1960), vinculadas dentro de un complejo tejido de relaciones; de aproximadamente 43 millones de familias (que crecen anualmente en más de medio millón de unidades); de la multiplicidad de comuni-

¹⁴ Georg Simmel, *Sociology*. Trad. Kurt H. Wolff, Glencoe, Ill.: The Free Press, 1950, p. 10.

¹⁵ Ralph Linton, *Estudio del hombre*, Trad. de D. F. Rubín de la Borbolla, México-Buenos Aires: F. C. E., 8ª ed., 1963, p. 102.

dades urbanas y rurales, sectas y denominaciones religiosas, partidos políticos, razas y grupos étnicos, clases económicas y sociales, sindicatos, organizaciones de empresarios y de veteranos, y de la infinita variedad de otras organizaciones voluntarias en que se divide la población. Por otro lado, una sociedad primitiva, como la de las Islas Andaman, al occidente de Birmania, consistía, antes de la llegada de los europeos, de una pequeña población organizada básicamente en tribus, grupos locales y familias. La sociedad de la India incluye los distintos grupos religiosos, las innumerables castas y los "descastados", las distintas razas, tribus, agregados y organizaciones económicas y políticas, etcétera. En cualquier sociedad, grupos pequeños pueden encontrarse dentro de los más grandes, y los individuos pueden pertenecer simultáneamente a varios grupos. Cada sociedad puede, pues, ser analizada en términos de sus grupos constitutivos y de sus relaciones recíprocas.

La Sociedad como conjunto de Instituciones. Una sociedad, ya sea definida como el "tramado de relaciones sociales" o como un grupo que lo abarca todo, posee una forma de vida o, en nuestra terminología, una cultura. Los patrones de interacción y de relación social se definen por las normas que rigen la conducta y son afectados por los valores y creencias que comparten los miembros de la sociedad. Este hecho es tan importante, que la sociedad misma ha sido en ocasiones definida simplemente como el sistema de instituciones que gobiernan la conducta y proporcionan el marco de la vida social. Dentro de esta concepción, la sociedad deberá ser descrita en términos de sus principales instituciones: familiares, religiosas, económicas, políticas, educacionales, etcétera.

Sin embargo, reducir la sociedad a una estructura de instituciones significa acentuar más el aspecto cultura, desviando la atención de la estructura de las relaciones sociales. Ambos elementos, no obstante, son esenciales para el análisis sociológico.

Papel y status

El eslabón entre la *sociedad* —considerada como el tejido de relaciones que hay entre individuos que participan como miembros de un complejo conjunto de grupos sociales dentro de un todo más amplio—, y la *cultura*, especialmente en sus aspectos institucionales, lo proporcionan los conceptos de *papel* y *status*. Estos conceptos, que han ganado gran importancia teórica en los años recientes, proporcionan puntos de enfoque para el análisis de las instituciones y, simultáneamente, constituyen elementos básicos en el análisis de los grupos. Además, son de gran valor para establecer las relaciones entre el individuo, su cultura y su sociedad. (Hablaemos más ampliamente de este problema en el capítulo IV.)

Los conceptos de *papel* y *status* derivan de algunas observaciones básicas sobre la naturaleza de las instituciones. Cuando consideramos la variedad de las normas sociales, o patrones de conducta, es obvio que sólo algunas de ellas tienen aplicación universal para toda la gente. Algunas de estas normas se aplican sólo a grupos limitados, mientras que otras sólo a una persona. Algunas se aplican en el determinado contexto en el que se encuentra un individuo, en tanto que otras se aplican en diferentes contextos. Encontramos un buen ejemplo de todo esto

en uno de nuestros principios morales básicos y supuestamente universales: no matarás. La persona que asesina es culpable del más grave delito dentro de todo el catálogo criminal. Si se le arresta, puede ser sometido a la pena máxima, o, por lo menos, a la máxima pena posible. Pero esta regla no se aplica a ciertas personas que se encuentran en circunstancias específicas. El policía que cumple con su deber, el verdugo que lleva a cabo la sentencia de un tribunal legalmente constituido, el soldado en batalla, incluso a veces el marido engañado, todos ellos pueden matar a otra persona o personas sin ser objeto de crítica o sanción. No definimos tales homicidios como asesinatos; nuestras distinciones verbales revelan nuestros valores sociales. El hecho central en estos ejemplos es que la regla no se aplica a las personas que ocupan determinadas *posiciones* dentro de la sociedad. Los términos usados en nuestros ejemplos —policía, verdugo, soldado, marido— se refieren a tales posiciones, o, en término sociológico, *status*. Cada uno de estos *status* supone un repertorio de reglas o normas que prescriben, a la persona que lo ocupa, cómo deberá o no actuar bajo determinadas circunstancias. Llamamos *papel* a este conjunto de normas. *Status* y *papel* son, pues, dos lados de una misma moneda. El *status* es una posición socialmente identificada; el *papel* es el patrón de conducta aplicable a las personas que ocupan un *status* particular.

El concepto de *papel* no es, por supuesto, nuevo, como lo muestran las siguientes líneas de Shakespeare:

*Todo el mundo es un escenario,
y todos los hombres y mujeres meros actores:
tienen ellos sus salidas y sus entradas;
y un hombre en su época juega muchas partes,
siendo sus actos de siete edades.*

Estas edades, o, para usar nuestro vocabulario moderno y menos poético, papeles, incluían al niño, al escolar, al amante, al soldado, al "juez", al "payaso", y, finalmente, a la "segunda niñez". Sin embargo, el viejo linaje de la idea de *papel* social no significa necesariamente que el concepto haya sido usado sistemáticamente en el pasado. Frecuentemente encontraremos que algunos conceptos pueden estar ya esbozados en las fuentes bíblicas o clásicas, así como en los escritos de filósofos, poetas o novelistas. Nuestras anteriores citas de Aristóteles y de Adam Ferguson muestran que muchas ideas básicas han sido ya sugeridas desde hace mucho tiempo, un hecho que algunas veces ha dado lugar al argumento de que la sociología no ofrece frecuentemente sino un conocimiento familiar con una nueva envoltura. Lo que es nuevo en el concepto de *papel*, o en el de muchos otros conceptos modernos que implican viejas ideas, es el intento de organizar sistemáticamente al conocimiento, comprobar las ideas frente a una acumulación de evidencias y aumentar el conocimiento mediante la superación de las percepciones originales. La teoría atómica de la materia, como ha sido señalado, fue probablemente formulada por primera vez en el pensamiento de Demócrito; pero los antiguos griegos no tenían una ciencia física que les permitiese dividir el átomo. La ciencia no consiste sólo de observaciones acertadas y penetrantes (como se considera algunas veces a las ciencias sociales), sino de un desarrollo ordenado y acumulativo de conocimientos. La ciencia

asegura la integración de los conocimientos de tal manera que éstos no son ya meras y fortuitas percepciones de hombres clarividentes, a veces erróneas y a veces sólo verdaderas a medias, sino que llegan a constituir un saber científico firmemente establecido y asequible a todos.

A pesar de todo, podemos utilizar la imagen teatral de Shakespeare para desarrollar y explicar los conceptos de *papel* y *status*. El *papel* teatral desempeñado por los "actores" existe independientemente de los individuos, los cuales deben aprender sus partes y adquirir los gestos y maneras apropiados. Los papeles sociales son también aprendidos a medida que los hombres y las mujeres adquieren la cultura de su grupo, aunque los papeles pueden llegar a ser una parte tan esencial a la personalidad individual, que son desempeñados sin que se tenga conciencia de su carácter social. (Es interesante notar que los actores profesionales han discutido desde hace mucho tiempo el esfuerzo que tienen que realizar para "vivir" sus partes con objeto de realizarlas bien.)¹⁶ Los papeles no son la gente; son las partes desempeñadas en el escenario social, y pueden ser analizadas separadamente en la misma forma en que el drama puede ser considerado independientemente de la realización y de los realizadores.

Los elementos de un *papel* social son al mismo tiempo obvios y sutiles. Sabemos, por ejemplo, lo que se supone debe hacer un profesor en su *papel* profesional: transmitir a sus estudiantes algún tipo de información o saber, y seguir métodos más o menos aceptables y comprensibles. Pero en algunas comunidades se espera también que un profesor no fume ni tome licor, y que las profesoras no vistan ropa ligera en público. En un estudio sobre los papeles sexuales de un colegio de mujeres se encontró que muchas de ellas "jugaban al tonto", daban escasa importancia a sus realizaciones intelectuales y se sometían a la autoridad y a la dirección masculina durante sus entrevistas, porque tenían la impresión de que esto era lo que los hombres esperaban de ellas.¹⁷ En una investigación sobre las directivas locales, llevada a cabo en el Sindicato de Trabajadores Automovilísticos, se descubrió que los funcionarios sindicales no debían dar evidencia de tener ambiciones personales. "Lo peor que puede decirse de un líder sindical es que es un 'oportunist' o un 'ambicioso'."¹⁸ Como lo sugieren estos ejemplos, muchos rasgos de un *papel* social están solamente implícitos. Como actores sociales, los hombres llegan a tener conciencia de algunas de las reglas que rigen su conducta solamente cuando otros los desprecian o cuando se trata de ignorar o violar dichas reglas. Una tarea importante de la sociología es descubrir no solamente las normas evidentes y explícitas que definen y regulan las acciones de los hombres, sino también aquellas que permanecen por lo general ocultas por debajo de la superficie.

Puede decirse que los hombres realizan o desempeñan papeles sociales, y que ocupan o llenan *status*. El *status* es una especie de título de identificación social que coloca a las personas en relación con las otras,

¹⁶ Véase, por ejemplo, las selecciones tomadas de William Archer, Constant Coquelin y Konstantin Stanislavsky, en Toby Cole y Helen Krich Chinoy (eds.), *Actors on Acting*, Nueva York: Crown, 1949.

¹⁷ Mirra Komarovsky, "Cultural Contradictions and Sex Roles", *American Journal of Sociology*, LII, noviembre de 1946, 184-89.

¹⁸ Ely Chinoy, "Local Union Leadership", en Alvin W. Gouldner (ed.), *Studies in Leadership*, Nueva York: Harper, 1950, p. 168.

y que implica también alguna clase de papel. Cada hombre ocupa diversos *status* y desempeña diferentes papeles. Un hombre es esposo, soltero o viudo; es directivo de empresa, trabajador de fábrica o profesionalista; es también católico, protestante o judío. Es un líder de la comunidad o un ciudadano ordinario, un fanático del beisbol, un ávido pescador y un fotógrafo aficionado. Cada una de estas identificaciones constituye un *status* y lleva consigo expectativas de conducta, ya sean definidas éstas con precisión o con vaguedad, o bien obligatorias de un modo rígido o con elasticidad.

Por tanto, la conducta de una persona depende en gran parte de la posición particular en la que se encuentre y de las expectativas de papeles que ella suponga. Por ejemplo, se supone que un profesor debe soslayar el sexo de sus estudiantes al calificar o evaluar su trabajo académico. (Los matrimonios ocasionales entre estudiantes y profesores indican que algunas veces el profesor no ha cumplido con ese requisito de ignorar el sexo, por lo menos en el caso de uno de sus estudiantes, o, más probablemente, que el profesor y la alumna se han encontrado en algún lugar fuera del salón de clase, donde podían soslayar sus papeles académicos y actuar como hombre y mujer, aunque estos papeles son también papeles socialmente definidos y no sólo pautas de conducta de carácter meramente biológico.) El avaro hombre de negocios que es muy generoso en sus actos de caridad y el rudo chantajista que trata con amor y afecto a su esposa, sus hijos o su madre, no son necesariamente ejemplos de hipocresía o de personalidad desdoblada, cosa que tampoco ocurre con el guerrero indio que protege cuidadosamente a sus seres amados, desprendiendo con placer la cabellera de sus enemigos. Todos ellos están actuando en diferentes momentos, de acuerdo con las formas apropiadas al particular *status* que ocupan y según el papel que desempeñan. Cuando un hombre rehusa aumentar los salarios de sus empleados o maniobra cruelmente para arruinar a su competidor, e incluso trata de arrojarlo de los negocios, está actuando como un hombre de negocios; al responder a una petición de carácter caritativo, actuará como un miembro influyente y respetado de la comunidad local. El chantajista puede desprenderse de su papel de "negocios" cuando llega a su casa por las noches.

Como podrían sugerirlo nuestros ejemplos, los papeles y *status* tienen varios fundamentos. Algunos hechos biológicos sirven de base para diferenciar ciertos papeles y *status*. En toda sociedad, los diferentes papeles dependen de hechos como la edad y el sexo. Distinguimos, por ejemplo, al bebé, al niño, al adolescente y a los adultos de diferentes variedades: jóvenes adultos, hombres de mediana edad, los viejos. En toda sociedad, los hombres y mujeres ocupan distintas posiciones y se espera que actúen de un modo diferente, variando incluso en carácter y en personalidad, aunque las sociedades difieren ampliamente en sus definiciones de los papeles sexuales. Otros rasgos biológicos son a veces, aunque no de un modo universal, elementos que sirven de base para distintos *status* y papeles. En la sociedad occidental, como lo ha mostrado con algún detalle Talcott Parsons, los enfermos ocupan una posición definida que permite, estimula e incluso exige ciertos tipos de conducta.¹⁹

Pero la mayoría de los papeles y *status* surgen del proceso mismo de la vida colectiva. Hay siempre alguna división económica del trabajo que determina la diferenciación de las posiciones y deberes. En la medida en que los hombres tienen que vérselas con problemas para mantener el orden y la armonía dentro de la sociedad, pueden desarrollar distintos papeles y *status* de carácter político: congresistas, policías militares, comisarios, mayores, presidentes de partido, jefes electorales, jueces. Las prácticas y creencias religiosas proporcionan otras bases para la diferenciación social: cura, fraile, monja, obispo, ministro, diácono, rabino. A medida que las sociedades se hacen más grandes y complejas, aparecen nuevas posiciones y nuevas expectativas de conducta: estrella de cine, agente de pruebas, profesor de enfermería, propagandista, físico-atómico, "extra" de cine o de teatro, *beatniks*, *tumblers* (animadores sociales en los lugares de descanso de Catskill Mountain —"un *jongleur* versátil que actúa frenéticamente en torno al reloj y se contorsiona con rapidez durante los días de lluvia para que no se aburran los huéspedes"),²⁰ y muchísimas otras.

Entre los varios *status* que los hombres pueden llegar a ocupar, debemos distinguir aquellos que son *atribuidos* y los que son *adquiridos*. Un *status* atribuido deriva de los atributos sobre los cuales no tiene control una persona —edad, sexo o color, por ejemplo—, o de su pertenencia a un grupo que le ha sido asignado por los demás: familia, religión, nacionalidad. Sobre la base de un *status* atribuido, se espera que dicha persona desempeñe ciertos papeles. Un *status* adquirido está determinado por alguna acción directa o positiva: uno debe casarse para llegar a ser esposo o esposa; debe asegurarse una mayoría decisiva de votos para ser un parlamentario; o debe graduarse en una escuela de medicina para poder ser médico. La atribución limita el acceso a ciertas posiciones de *status*: un hombre no puede llegar a ser una mujer; un irlandés de Boston no puede ser un Lowell o un Cabot; una popular vendedora de flores probablemente no llegará a ser miembro de la clase media o de la aristocracia inglesa, a menos que tenga la fortuna de ser tutorada por Henry Higgins. En la medida en que el número de personas que puede encontrarse en un particular *status* es restringido —sólo un número limitado de estudiantes son admitidos a las escuelas de medicina; sólo una persona puede ser Presidente; no todo mundo puede llegar a las altas esferas de la industria—, los ocupantes potenciales deben competir, demostrando de algún modo su habilidad para realizar el papel importante que deriva de ese *status*.

La importancia de los papeles sociales radica no sólo en el grado en que regulan la conducta, sino también en el hecho de que permiten a los hombres predecir los actos de los demás, y determinar, por tanto, sus propios actos de acuerdo con aquellos. En consecuencia, las relaciones sociales existen entre los papeles desempeñados por los miembros de una sociedad. Estas relaciones no están sólo definidas indirectamente por las normas que exigen formas específicas de conducta, sino también por prescripciones institucionales generalizadas que indican lo que se espera que hagan recíprocamente quienes se encuentran en *status* definidos. Los jueces no pueden dar preferencia a un litigante en el tribunal por razón de su edad, sexo, religión, riqueza o color (a menos

¹⁹ Talcott Parsons, *The Social System*, Glencoe, Ill.: The Free Press, 1951, pp. 430-47.

²⁰ Para una divertida caracterización de los *tumblers*, véase David Boroff, "The Catskills: Still Having Wonderful Time", *Harper's Magazine*, julio de 1958, pp. 56-63.

LA PERSPECTIVA SOCIOLOGICA

que tal preferencia esté legalmente definida). Se espera que los niños sigan las reglas de sus padres en lo que se refiere a la hora en que deben acostarse, si pueden o no salir a jugar, y en lo que toca a su comida. Los hombres deben quitarse el sombrero para saludar a las mujeres, darles la acera cuando las acompañan y levantarse cuando una dama entra en el salón.

La organización social: resumen

El complejo conjunto de papeles y *status* que define la conducta de los individuos, y las relaciones que hay entre ellos constituyen lo que los sociólogos llaman la organización o la estructura social. (El término *estructura social* ha sido empleado ocasionalmente para referirse a cualquier conducta regulada por normas. Este uso del término subraya el elemento de norma contenido en el concepto de *estructura*, pero nosotros haremos hincapié en el elemento de relaciones entre las partes, implícito en la palabra.) Un grupo social se compone de un número de personas cuyas relaciones están basadas en un conjunto de papeles y *status* interrelacionados. Dichas personas se relacionan unas con otras en una forma más o menos estandarizada, determinada en gran parte por las normas y los patrones aceptados por los miembros. Esas mismas personas están unidas, en mayor o menor medida, por un sentido de identificación común o por una similitud de intereses que les permite diferenciar a los miembros de los que no lo son.

Los conceptos de organización social y de grupo social definen una perspectiva central de la investigación sociológica. En su significado más amplio, dichos conceptos constituyen la sociedad, definida como "la matriz de las relaciones sociales dentro de la cual se desarrollan otras formas de la vida de grupo", o como el grupo más amplio dentro del cual los hombres comparten toda su vida. Pero estos conceptos pueden también ser aplicados a los diversos tipos de vida de grupo que se dan entre los hombres, como familias, tribus, clanes, grupos étnicos, iglesias, sindicatos, corporaciones, partidos políticos, grupos de vecinos, grupos de edad y de sexo, etcétera.

Paralela a esta perspectiva está la que proporcionan el concepto de cultura y sus elementos componentes. Los patrones normativos, los valores y creencias comunes, las habilidades técnicas y los implementos prácticos surgen todos del proceso de la interacción social, de la experiencia de la vida social. A su vez, ellos mismos condicionan el carácter de las relaciones sociales y la matriz de la vida social. Por tanto, ningún análisis sociológico de la conducta puede ignorar cualquiera de estas dos perspectivas. Aunque distintas conceptual o analíticamente, ambas se refieren a una realidad total que sólo puede ser dividida mentalmente. Por analizada y disecada que sea, la vida social mantiene una unidad a cuya comprensión trata de contribuir parcialmente la sociología.

III. DIVERSIDAD Y UNIFORMIDAD EN LA SOCIEDAD HUMANA

La variedad de las formas sociales

TANTO la cultura como la organización social revisten una variedad casi infinita de formas, hecho que formula muchas cuestiones y sugiere numerosas hipótesis de gran importancia en la investigación sociológica. En una época en que el mundo está unido diariamente gracias a los medios modernos de transporte y de comunicación, la gran variedad de costumbres, creencias, hábitos y formas de organización social que hay en la sociedad humana apenas necesitaría una documentación elaborada.

El velo utilizado por las mujeres musulmanas, las extrañas costumbres de los esquimales, el amor en los mares del sur, las medidas económicas y políticas implantadas por los comunistas, todos estos y otros muchos ejemplos de tradiciones, prácticas y estructuras sociales que difieren de las nuestras nos son constantemente informados por la prensa, la radio y la televisión, y, para los más cultos, descritos en libros que son fácilmente asequibles. Además, es tan fuerte la actual tendencia a confrontar todas las otras costumbres con las nuestras, que la extensión y las formas de la diversidad requieren ser, pues, constantemente subrayadas.

La gama completa de las variaciones culturales y sociales puede encontrarse en la vasta bibliografía de estudios antropológicos, en los informes de viajeros y periodistas perspicaces, y en los relatos del pasado que nos ofrecen los historiadores. Estaríamos tentados a escoger ejemplos de todas clases, desde los más triviales o exóticos, pasando por los comunes y familiares, hasta los más insólitos y extraños, para demostrar cuán ampliamente puede variar la conducta humana, e, incidentalmente, estimular al lector a desarrollar y mantener un criterio objetivo cuando examina su sociedad y su cultura. Porque los ejemplos insólitos que otros toman como normal o convencional, pueden conducirnos a observar con nuevos ojos aquellas costumbres que siempre hemos considerado como debidamente establecidas.

Los habitantes de las Islas Andaman, en la Bahía de Bengala, no silban de noche porque creen que esto atrae a los espíritus; entre los norteamericanos se supone que el silbido es una forma de mantener la calma cuando se pasa por un cementerio durante la noche. Entre los indios comanches, los hermanos pueden, bajo ciertas circunstancias, prestarse mutuamente las esposas para propósitos sexuales, y ciertos grupos de esquimales se caracterizan por el hecho de ofrecer sus esposas a los visitantes para que pasen la noche con ellas, práctica que los norteamericanos y muchos otros considerarían como algo sumamente inmoral. Los hindúes se rehusan a comer carne de vaca y los musulmanes tienen prohibido comer carne de puerco, mientras que los cristianos, excepto en un pequeño grupo de vegetarianos, disfrutan de ambas. En la Europa Occidental y en los Estados Unidos, las mujeres usan los cabellos largos, mientras los hombres cortan su pelo; entre los polinesios de Tikopia, ocurre precisamente lo contrario. Los americanos se estrechan las manos al saludarse, mientras los polinesios se frotan las narices.

STAVENHAGEN RODOLFO
"LAS CLASES SOCIALES EN LAS SOCIEDADES AGRARIAS"

Editorial Siglo XXI-México

(Capítulos I y II)

CAPÍTULO I

SOCIEDADES AGRARIAS Y SUBDESARROLLO

LOS CRITERIOS DEL SUBDESARROLLO

Entre los diversos criterios que los especialistas han utilizado para decidir si un país debe ser considerado o no como subdesarrollado, el del predominio del sector agrícola es tomado por todos como un factor de primer orden. En efecto, junto con criterios tales como la alta natalidad, la subalimentación, la debilidad del ingreso nacional promedio, la hipertrofia del sector comercial, la reducida industrialización y el subempleo, para no citar más que los aspectos que se mencionan con mayor frecuencia, es evidente que en los países del Tercer Mundo la mayoría de la población vive de la agricultura y generalmente la mayor parte del ingreso nacional proviene asimismo de las actividades agrícolas.¹

Salvo algunas excepciones de países productores de minerales o de petróleo, cuyas características son necesariamente diferentes, los países subdesarrollados se componen esencialmente de sociedades agrarias. Eso significa que sus instituciones sociales, sus estructuras del poder, sus actividades económicas, sus sistemas de valores y su historia están ligadas directamente a la explotación del suelo. En estos países, todo crecimiento económico debe partir en primer lugar de una base agrícola. El desarrollo produce, en primer lugar, cambios en las estructuras agrarias y en las características de la población agrícola.

Pero con todo y ser uno de los principales criterios del subdesarrollo, la importancia del sector agrícola y de las estructuras agrarias en un país no es, por sí mismo, una señal de subdesarrollo.

¹ Véase la obra colectiva publicada bajo la dirección de G. Balandier, *Le "Tiers Monde". Sous-développement et développement*, Paris, MND, 1956.

Lo que se llama el estado de subdesarrollo no es solamente la suma de una serie de rasgos discretos cuantificables. Se trata, ante todo, de una condición histórica, el resultado de muchos años, incluso de siglos, de cierto tipo de relaciones específicas que los países así llamados han mantenido y mantienen todavía con los países desarrollados. Se trata principalmente del colonialismo, que ha establecido entre los países colonizadores y los países colonizados un conjunto de relaciones de *desigualdad* (el establecimiento de relaciones entre sociedades desiguales ha producido una desigualdad creciente); de relaciones de *dependencia* (tanto política como económica); y de relaciones de *explotación* económica (enriquecimiento de los países colonizadores, agotamiento de las riquezas naturales de los países colonizados, corriente de capitales de los países subdesarrollados a los países desarrollados, etcétera).

El subdesarrollo, tal como lo conocemos actualmente, es el resultado del implantamiento del capitalismo en las sociedades no industrializadas.² Aparece como uno de los aspectos esenciales del sistema capitalista a escala mundial. Entre los países industrializados y los países subdesarrollados se ha establecido, a través de la historia, una red de relaciones económicas, cuyos rasgos son bien conocidos, que han producido algunas de las manifestaciones más agudas del subdesarrollo: la destrucción de la agricultura tradicional de autoconsumo, la pérdida de capitales, la inestabilidad monetaria, la inflación, el bajo nivel de ahorros, etcétera.

Pero el retraso económico también está ligado a las estructuras sociales "atrasadas": ciertas estructuras del

² René König, "Introduction à une sociologie des zones dites sous-développées", citado por G. Balandier, "Sociologie des régions sous-développées", en *op. cit.* Véase también Celso Furtado, *Desenvolvimento e Subdesenvolvimento*, Río de Janeiro, 1961, quien escribe: "El subdesarrollo... es un proceso particular que resulta de la penetración de empresas capitalistas modernas en estructuras arcaicas" (p. 191). Y también: "...ese proceso no es el resultado de transformaciones endógenas de una economía precapitalista, sino de un proceso de injerto, sobre ésta, de una o varias empresas ligadas al comercio de las economías industriales en expansión" (p. 196). [Teoría y política del desarrollo económico, México, Siglo XXI Editores, 1968.]

parentesco, regímenes políticos autoritarios, jerarquías sociales rígidas, la multiplicidad de pequeñas comunidades "folk", etc. La importancia sociológica de la oposición entre ambiente tradicional y ambiente moderno, o entre economía precapitalista y capitalista, etc., ha sido subrayada en los países subdesarrollados, así como la existencia de sociedades "a ritmo lento" en contraposición a las sociedades a ritmo rápido.³ Estos factores han sido considerados como obstáculos al desarrollo. Sin embargo, no son las estructuras tradicionales por sí mismas las que constituyen la señal del subdesarrollo. Solamente cuando estas estructuras entran a participar en el nuevo sistema capitalista, entonces tienden a transformarse en estructuras "subdesarrolladas". A veces hasta son reforzadas por el capitalismo importado, tal es el caso de ciertas castas en la India, de regímenes feudales en África y en Indonesia, de regímenes políticos autoritarios en América Latina, de los tribalismos fomentados por las potencias coloniales en África, etc. Gino Germani, cuando habla de las ideologías de los países desarrollados y de su influencia sobre las estructuras tradicionales, señala su "efecto de fusión". Con esto quiere decir que las ideologías llamadas "avanzadas" son reinterpretadas en el contexto de las estructuras tradicionales. Esta reinterpretación sirve para fortalecer estas mismas estructuras en nombre del modernismo.⁴ Paul Baran subraya claramente los aspectos más negativos de este proceso: "Esta superposición de los *mores* comerciales en la antigua opresión de las aristocracias terratenientes tuvo por resultado una doble explotación, una corrupción más escandalosa e injusticias aún más graves".⁵

³ Georges Balandier, "Sociologie des régions sous-développées" en G. Gurvitch, *Traité de sociologie*, París, PUF, 1968; y "Le contexte socio-culturel et le coût social du progrès", en *Le Tiers Monde*, *op. cit.*

⁴ Gino Germani, *Política y sociedad en una época de transición*, Buenos Aires, 1962.

⁵ Paul A. Baran, "On the Political Economy of Backwardness", en A. N. Agarwala y S. P. Singh [comp.], *The Economics of Underdevelopment*, Bombay, 1958.

LA DINÁMICA DEL SUBDESARROLLO

Los estudios estadísticos realizados por los organismos especializados de las Naciones Unidas después de la segunda guerra mundial han demostrado que la distancia entre los países desarrollados y subdesarrollados se amplía, que existe una desigualdad creciente entre las naciones industrializadas y las que no lo son:

Cualquiera que sea el ritmo de crecimiento de los países subdesarrollados, el de los países ya industrializados es superior. Si se traduce este hecho en ingreso nacional *per capita*, se advierte que, en comparación con los países adelantados, las naciones subdesarrolladas sufren un proceso de empobrecimiento relativo.⁶ Sin embargo, esta situación es no solamente el resultado de una evolución más rápida y de un nivel de vida creciente de los países industrializados. También es el resultado de ciertos procesos que ocurren en el interior de los países subdesarrollados.

El primer hecho que se debe señalar es el crecimiento de la población en los países subdesarrollados. Si bien a escala mundial la producción alimenticia por habitante ha aumentado más que la población, los índices de producción de alimentos son inferiores al crecimiento demográfico en los países subdesarrollados. De esto resulta que el empobrecimiento del Tercer Mundo no es solamente relativo con respecto a los países desarrollados, sino absoluto.

Pero esta pauperización no sólo es el resultado de la presión demográfica. Existen factores económicos que refuerzan esta tendencia. Uno de los principales factores es la evolución de las relaciones de intercambio entre las materias primas exportadas por los países subdesarrollados, y los artículos manufacturados que tienen que importar. Estas relaciones de intercambio son desfavorables para los países subdesarrollados, debido a la disminución y a las fluctuaciones intensas a corto plazo de los precios de exportación de las materias primas. La consecuencia es otra "ley del hierro", "un despojo progre-

⁶ Véase, por ejemplo, J. L. Zimmerman, *Países pobres, países ricos*, México, Siglo XXI, 1966.

DINÁMICA

sivo de las naciones pobres, que venden sus materias primas en condiciones cada vez más desastrosas".⁷

Otra tendencia de importancia considerable para el futuro de los países subdesarrollados es el hecho de que, no obstante las inversiones procedentes de los países industriales, la corriente de capitales de los países subdesarrollados hacia los países desarrollados es mayor que dichas inversiones. Además, las inversiones extranjeras en los países subdesarrollados tienen con frecuencia el propósito de provocar e intensificar esta corriente de capitales. Gunnar Myrdal escribe que: "en conjunto, en muchos países asiáticos, la corriente del capital privado hacia el país de origen procedente de países subdesarrollados ha sido probablemente algo mayor que las nuevas inversiones extranjeras y aún mayores si se añade al cálculo la fuga de capitales de sus propios ciudadanos".⁸

En América Latina se plantea el mismo problema.⁹ Esta "descapitalización" progresiva de los países subdesarrollados reduce el excedente económico real que podrían utilizar estos países para financiar su desarrollo, para utilizar una expresión de Paul Baran.¹⁰

Con respecto a los países de América del Sur, Denis Lambert escribe: "...la ausencia de integración de los mercados internos tiende también a agravarse en función del grado de dependencia con respecto a los mercados externos", y el autor señala que las inversiones extranjeras en algunos sectores claves de la economía agravan la desarticulación económica.¹¹

La tendencia a la desigualdad creciente entre las naciones ricas y las naciones pobres, así como la tendencia a la desintegración internacional y la desarticulación en el interior de un país subdesarrollado, se explican,

⁷ Pierre Moussa, *Les nations prolétaires*, París, PUF, 1958, p. 16.
⁸ Gunnar Myrdal, *Solidaridad o desintegración*, México, 1956, pp. 147-148.

⁹ Véase por ejemplo el informe CN. 12/659 de la CEPAL a la décima sesión de Mar del Plata, Argentina, mayo 1963.

¹⁰ Paul A. Baran, *La economía política del crecimiento*, México, 1959, capítulo 6.

¹¹ Denis Lambert, *Les inflations sud-américaines*, París, 1959, p. 12.

según G. Myrdal,¹² por un proceso de causalidad circular, acumulativa. Este proceso de causalidad no se detendrá más que por la intervención de cambios compensatorios de origen externo que estabilizarán el sistema o iniciarán el proceso en dirección opuesta. De hecho, los dos procesos del subdesarrollo acumulativo y del crecimiento están ligados dialécticamente y ambos son característicos de los países subdesarrollados actualmente. Si por una parte, el desarrollo de los países industrializados de Europa y de América ha tenido como corolario el despojo de los países pobres, por la otra la implantación de los capitales extranjeros en los países subdesarrollados ha estimulado en éstos un cierto desarrollo capitalista propio. Han sido creados los comienzos de una infraestructura para responder, en primer lugar, a las necesidades de los capitales extranjeros. Pero no por ello dejan de representar la base de un desarrollo futuro. (Considérese, por ejemplo, la construcción de ferrocarriles en México durante el Porfiriato.) En todo caso, no hay que olvidar los hechos señalados por H. Frankel, cuando escribe: "la historia de esas 'inversiones' en África y en otras partes del mundo proporciona muchos ejemplos de líneas ferroviarias, caminos, puertos, obras de irrigación, etc., que fueron construidos en 'sitios equivocados' y que, en vez de contribuir a un desarrollo que generase un mayor ingreso, de hecho inhibieron muchos procesos de crecimiento económico que, de no haber existido, pudieron haberse realizado".¹³

Por otra parte, el desarrollo económico engendra relaciones, estructuras y categorías sociales nuevas que contribuyen a acelerar los cambios socioeconómicos.

LOS OBSTÁCULOS AL DESARROLLO

Actualmente no existe ningún país subdesarrollado que no se haya propuesto como meta nacional el desarrollo,

¹² Gunnar Myrdal, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México, 1957.

¹³ S. H. Frankel, *Some Conceptual Aspects of International Economic Development of Underdeveloped Territories*, Princeton, 1952, p. 14; citado por P. Baran, *op. cit.*, p. 222.

económico, es decir, el crecimiento de la producción *per capita* de bienes materiales. Por simple que parezca esta fórmula, las vías del desarrollo son múltiples y los medios y caminos escogidos por los economistas son muy variados.

No es raro escuchar la opinión de que los países subdesarrollados, para acelerar su crecimiento, no tienen más que seguir el camino recorrido durante el siglo XIX por los países actualmente desarrollados. Se compara fácilmente la situación actual del Tercer Mundo con las condiciones de la Europa de entonces, presentándola como modelo para los países en vías de desarrollo. Pero la comparación no es válida, y la imitación de los procedimientos de desarrollo de los países industrializados no es posible. Gabriel Ardant ha señalado que la infraestructura económica de Europa ya es muy antigua, que la herencia intelectual se difundió lentamente entre la población europea mucho antes de los comienzos de la industrialización y que ciertas estructuras sociales de Europa han favorecido el desarrollo económico.¹⁴ Estas condiciones previas no existen en los países subdesarrollados. Sin embargo, también hay que agregar, como se ha señalado arriba, que si los países de Europa han podido desarrollarse no es solamente debido a condiciones internas, sino también a la explotación de sus colonias y a su expansión económica. Los países hoy subdesarrollados no disfrutaban de las mismas condiciones internas que han permitido la expansión de Europa.¹⁵ Tampoco tienen la posibilidad de expansión hacia el exterior que caracterizó a los países europeos, y es justamente su condición de colonias o ex colonias la que les ha impuesto ciertos obstáculos que frenan considerablemente su desarrollo en la actualidad.

¹⁴ Gabriel Ardant, *Le monde en friche*, Paris, 1959.

¹⁵ Simon Kuznets, "Underdeveloped Countries and the Pre-Industrial Phase in the Advanced Countries: an Attempt at Comparison", señala que los países subdesarrollados no tienen las características que tuvieron los países adelantados hace cien años: ni en lo que se refiere al ingreso *per capita*, ni a los índices demográficos, ni a la composición de la población. En Agarwala & Singh, *op. cit.* Véase también Paul Bairoch, *Revolución industrial y subdesarrollo*, México, Siglo XXI, 1967.

La comparación entre los países subdesarrollados y la Europa de antaño no sería más que un error de apreciación de las realidades económicas del subdesarrollo, si no fuera que este juicio con frecuencia esconde ciertas intenciones políticas. En efecto, el llamado a la imitación de la vía del desarrollo seguida por los países capitalistas industrializados sirve con frecuencia para glorificar el papel del empresario y la acumulación de grandes fortunas en los países industrializados y a deplorar la ausencia de un "espíritu de empresa" en los países subdesarrollados. El mismo argumento nos presenta el desarrollo capitalista de Europa como un proceso lento, armonioso, sin tropiezos ni convulsiones, lo cual, por supuesto, no corresponde a la realidad histórica.

En cuanto a la estructura de clases, es conocido el papel que en el desarrollo de los países hoy desarrollados desempeñó una burguesía ascendente y progresista, independiente de las estructuras feudales tradicionales. Las condiciones de existencia de esta burguesía no se dan en los países subdesarrollados.¹⁶ El desarrollo económico ya no es el producto de la acción de individuos emprendedores encargados de tomar decisiones económicas de grandes alcances. Hoy en día las empresas pertenecen a los trusts y los consorcios internacionales; aun los capitales nacionales de los países subdesarrollados dependen, en gran medida, del extranjero. Las decisiones las toman los técnicos asalariados o los consejos de directores que controlan recursos enormes. Por otra parte, esas clases medias de las que tanto se habla no desempeñan tampoco el papel independiente e innovador que se les atribuye. Generalmente están compuestas de categorías dependientes: burócratas, técnicos, asalariados, etc., que son el subproducto del desarrollo económico en los países subdesarrollados, pero raramente su fuerza motriz.¹⁷

¹⁶ "La posibilidad de salir del callejón sin salida económico y político que existe en los países subdesarrollados, de acuerdo con las líneas de un capitalismo progresista, ha casi desaparecido." Paul Baran, "On the Political Economy of Backwardness", loc. cit.

¹⁷ Véase INCEDI, *Le développement d'une classe moyenne dans les pays tropicaux et subtropicaux*, Bruselas, 1955. Sobre América Latina, véase Rodolfo Stavenhagen, "Siete tesis equivocadas sobre América Latina", *El Día*, 25 y 26 de junio, 1965.

La gran desigualdad en el ingreso de los diferentes estratos sociales en los países subdesarrollados es, quizá, uno de los principales obstáculos al desarrollo. El estilo de vida de los pequeños estratos superiores que concentran la mayor parte del ingreso nacional, y el empleo que hacen de sus riquezas, es uno de los frenos más poderosos del desarrollo de estos países. El subsecretario general de las Naciones Unidas, y ex secretario general de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina, Raúl Prebisch, ha señalado que en América Latina el ingreso medio de los estratos superiores (que representan el 5% de la población) es 15 veces más elevado que el de los estratos inferiores (50% de la población). Si esta desigualdad se redujese a 9 veces, entonces la tasa de crecimiento de la economía latinoamericana podría elevarse de 1% a 4% al año.¹⁸ También África Negra "ha mal partido", en este sentido, como lo ha señalado tan dramáticamente René Dumont.¹⁹

Hay un "obstáculo" al desarrollo económico al que muchos especialistas atribuyen una importancia particular. Es la pretendida ausencia de un espíritu de empresa en los países subdesarrollados. A este espíritu de empresa se atribuye el proceso de industrialización de los países de Occidente. Se le considera como una virtud especial de las "clases medias" y, según estos investigadores, es indispensable que se le cultive (y que se multipliquen estas clases medias), para que tenga lugar el desarrollo económico. Sin embargo, nunca se ha demostrado que los pueblos de los países subdesarrollados carecen de un espíritu de empresa. Lo que estos especialistas deploran, de hecho, es que dicho espíritu no se haya manifestado en una acumulación primaria de capital, en el marco de una economía capitalista competitiva, como fue el caso en Europa y en Estados Unidos. Pero para que un "espíritu de empresa" se pueda manifestar de esta manera, es necesario que se den las condiciones históricas de

¹⁸ Raúl Prebisch, "Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano", documento de la décima sesión de la CEPAL, Mar del Plata, Argentina, mayo 1963.

¹⁹ René Dumont, *L'Afrique Noire est mal partie*, París, Seuil, 1962.

PHE - D

una economía competitiva, de una *acquisitive society*. Como ya hemos visto, estas condiciones no se dan en los países subdesarrollados en la actualidad. El desarrollo económico acelerado de estos países, la planificación centralizada del Estado, la construcción de grandes obras y las inversiones de capital que superan ampliamente las posibilidades de un individuo, las inmensas organizaciones que emplean a miles de personas y que tienen ligas con los gobiernos o los trusts internacionales, no requieren de este tipo de espíritu de empresa. Por el contrario, podría afirmarse que este tipo de espíritu de empresa es incluso desventajoso para el desarrollo en la actualidad, porque contribuye a una multiplicación superflua de esfuerzos y al desperdicio de recursos.

En los países subdesarrollados, el desarrollo económico, la "carrera hacia el progreso", produce cambios considerables en la vida de las poblaciones. Estos cambios no van siempre en el mismo sentido que el desarrollo; a veces producen resultados opuestos a lo previsto. Se les considera como el "costo social del progreso"²⁰, es decir, como los desequilibrios sociales que acompañan el proceso de desarrollo, particularmente el desarrollo no planificado. Citemos, entre los hechos que han retenido la atención de los estudiosos: las migraciones rural-urbanas, el crecimiento brutal de las ciudades y de las "villas miseria", la inestabilidad del mercado de trabajo, las diferentes "patologías" sociales y los comportamientos delictuosos, los desequilibrios de las estructuras demográficas y familiares tradicionales, etc. No se trata, sin embargo, de factores secundarios del desarrollo económico sino, a nuestro juicio, de características sociológicas inherentes al estado mismo de subdesarrollo.

La experiencia reciente de la evolución de los países subdesarrollados nos demuestra que los verdaderos progresos económicos no pueden realizarse sin profundas modificaciones en las estructuras sociales, que a veces ad-

²⁰ Georges Balandier, "Le contexte socio-culturel et le coût social du progrès", loc. cit. Véase también Henri Janne y S. Bernard, "Analyse critique des concepts relatifs aux implications sociales du progrès technique"; en *Les implications sociales du progrès technique*, Paris, 1959.

quieran las características de revoluciones sociales. Esto significa que el crecimiento no depende solamente del monto de las inversiones sino de su naturaleza; no solamente de cierta tasa de crecimiento sino del sentido social que éste tiene; no solamente de la cantidad de capitales disponible, sino de la manera en que se les emplea; no solamente de una ayuda extranjera sino de una modificación total de las relaciones con el extranjero; no solamente de una intervención eventual del Estado en la vida económica, sino de la responsabilidad directa del Estado en los aspectos principales de la vida económica, etc. Se reconoce cada vez más que el desarrollo económico no es un problema técnico sino ante todo político. El problema que se plantea así es el de la naturaleza misma del Estado, y de las relaciones de éste con las principales clases de la sociedad. En resumen, el desarrollo económico implica una profunda modificación de las relaciones de clases existentes y, frecuentemente, la sustitución de una clase por otra, en el poder.

G-612349

CLASES SOCIALES Y ESTRATIFICACIÓN

El análisis de las estructuras de clases y las estratificaciones es un instrumento metodológico que fue desarrollado por los sociólogos de los países occidentales en el estudio de sus propias sociedades. Poco sistemáticos han sido los esfuerzos por aplicar estos conceptos al estudio de las sociedades no occidentales y de los países subdesarrollados. Por otra parte, aun en los países industriales, el análisis de las clases se ha limitado con frecuencia al marco social industrial y urbano. En comparación con el número de obras que tratan de la sociedad industrial, son poco numerosos los estudios sobre las clases rurales, y se encuentran generalmente en la literatura marxista.

Antes de proceder al estudio de las clases sociales en las sociedades agrarias de los países subdesarrollados, conviene analizar brevemente los problemas metodológicos y teóricos a que se enfrentan los investigadores en este campo, sobre todo en lo que se refiere a la confusión muy generalizada entre clases sociales y estratificación.

LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL

Por estratificación social se entiende generalmente el proceso mediante el cual los individuos, las familias o los grupos sociales son jerarquizados en una escala, unos en los escalones superiores y otros en los inferiores. Esta concepción presenta varios problemas:

a) Según Davis y Moore,¹ las estratificaciones son universales y representan la distribución desigual de de-

¹ Kingsley Davis y Wilbert E. Moore, "Some Principles of Social Stratification", *American Sociological Review*, 10, 2, 1945.

ESTRATIFICACION

rechos y obligaciones en una sociedad: La sociedad, según los mismos autores, tiene necesidad de situar y motivar a los individuos en la estructura social, y la base para ello la constituye al prestigio diferencial de las diversas posiciones en la sociedad y de las personas que ocupan esas posiciones. La pregunta que surge de inmediato es: ¿cuáles son las bases del prestigio de ciertas posiciones sociales? Es fácil ver las dificultades para establecerlas: puede tratarse del prestigio que el investigador atribuye a las posiciones, o del prestigio que un individuo atribuye a su propia posición; del prestigio que un individuo atribuye a la posición de otros, o bien, del prestigio de una determinada posición, cuya valoración es aceptada por toda la sociedad. El panorama de la estratificación varía según el camino tomado en cada caso. Por ejemplo, la escuela sociológica de W. Lloyd Warner, quien ha estudiado la estratificación en Estados Unidos ha sido criticada, con cierta justificación, porque no distingue claramente entre estos diferentes aspectos del "prestigio" como base de la estratificación. Warner, en su ya famoso esquema de las cinco clases sociales, hace valer a veces su propia opinión del prestigio de determinadas posiciones sociales y a veces la opinión de algunos de sus informantes acerca del prestigio de otros miembros de la comunidad. También combina estos criterios con ciertos índices objetivos, a los cuales volveremos más adelante. A. Touraine, entre otros, ha mostrado las limitaciones de este enfoque.² Para el sociólogo norteamericano Talcott Parsons³ la estratificación es la resultante de las evaluaciones diferenciales de los objetivos de la acción social, es decir, toda estratificación representa una jerarquía de valores. Ello supone, al menos implícitamente, un sistema de valores común de la sociedad.⁴

² Alain Touraine, "Classe social et statut socio-économique", *Cahiers Internationaux de Sociologie*, xi, 1951.

³ Talcott Parsons, "A Revised Analytical Approach to the Theory of Social Stratification", en Reinhard Bendix y Seymour H. Lipset [comp.], *Class, Status and Power*, Glencoe, The Free Press, 1953.

⁴ Esta es también la suposición de Warner y otros investigadores, pero no corresponde a los hechos reales. Volveremos al tema más adelante.

Debido al carácter esencialmente subjetivo de estos procedimientos, que no pueden conducir al análisis de las estructuras sociales, ciertos autores descartan totalmente el fenómeno de la estratificación de sus preocupaciones sobre las clases sociales.

b) Pero si se acepta que la estratificación social está basada en criterios objetivos, reales, y no solamente en una concepción subjetiva, entonces el problema consiste en conocer esos criterios. Davis y Moore⁶ señalan la existencia de dos factores que, según ellos, determinan el rango dentro de una jerarquía, de las distintas posiciones en la sociedad: su importancia para la sociedad, es decir, su función y el entrenamiento o el talento necesario para ocuparlas. Las funciones principales, con respecto a las cuales se establecen las estratificaciones, serían la religión, el gobierno, la riqueza, propiedad y trabajo, y el conocimiento técnico. En general, en las investigaciones empíricas, se toman como índices para el establecimiento de sistemas de estratificación, los siguientes criterios: el monto del ingreso, el origen del ingreso, la riqueza, la educación, el prestigio de la ocupación, el área residencial, la raza o etnia, y otros criterios secundarios. En la mayoría de los estudios sobre la estratificación se toman estos criterios aisladamente o en combinación. Con respecto a cada uno de ellos es posible establecer un sistema de rangos, es decir, una jerarquía o estratificación. Pero es evidente que una estratificación social basada solamente en uno de estos criterios (el ingreso o la ocupación, por ejemplo), no correspondería a la realidad social. Por ello es cada vez más común la elaboración de índices múltiples, mediante cálculos estadísticos, y se habla de sistemas multicstratificados.

Al considerar los distintos criterios de la estratificación, es necesario distinguir claramente aquellos que son cuantitativos, y que pueden ser representados por gradaciones o curvas (tales como el monto de los ingresos, o la educación), y los que son cualitativos. Éstos, a su vez, son de dos tipos: los criterios objetivos (tales como

⁶ Loc. cit.

la posesión o no posesión de ciertos bienes, el tipo del trabajo desempeñado en la sociedad, el desempeño de funciones directoras o subalternas, etc.), y los criterios que, aun siendo objetivos, están basados sin embargo en evaluaciones subjetivas, tales como el prestigio de ciertas ocupaciones, o los diferentes grupos raciales o étnicos (criterio importante en las sociedades con problemas de minorías).

Otro problema importante con respecto a los criterios de la estratificación es el de delimitar el universo social en el que tal o cual estratificación es válida. El sistema de estratificación ideal sería aquel que pudiera aplicarse a una sociedad entera. Pero pocos autores han tratado de establecer sistemas generales de esta índole. Los estudios empíricos, generalmente, toman como universo una determinada comunidad; pero las comunidades no son representativas de la sociedad en general, lo que hace que estos esquemas ya no sean válidos si se les quiere aplicar a casos generales.⁸ De hecho, la sociedad-nación como un todo no es realmente una verdadera unidad en lo que se refiere a la estratificación. Deberá distinguirse cuando menos dos sectores regionales, con estratificaciones propias cada uno de ellos: el sector rural, y el urbano.⁷

c) El tercer problema es el de conocer la unidad de la estratificación: el individuo o el grupo social. Es éste uno de los problemas fundamentales de la estratificación, ya que implica establecer la diferencia entre la descripción taxonómica y el análisis estructural de la sociedad. La posición de un individuo en un sistema de estratificación, como resultado de una serie de atributos individuales, se considera como su *status* social.⁸

El antropólogo Walter Goldschmidt hace esta crítica con respecto a la escuela de Warner. Cf. su "Social Class in America. A Critical Review", *American Anthropologist*, 52, 1950.

⁷ T. H. Marshall, "A General Survey of Changes in Social Stratification in the Twentieth Century", en *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, Amsterdam, 1956.

⁸ Kingsley Davis, "A Conceptual Analysis of Stratification", *American Sociological Review*, 7, 3, 1942. Originalmente, el término *status* no implicaba una estratificación. Véase Ralph Linton, *Estudio*

Con frecuencia el estudio de la estratificación no es más que la búsqueda de los *status* individuales, y se habla también, a menudo, de sistemas de *status* en vez de sistemas de estratificación.

Sin embargo, en un gran número de investigaciones sobre la estratificación se reconoce no solamente una escala de *status* individuales, sino la existencia objetiva, jerarquizada, de una serie de categorías sociales más o menos homogéneas. Los individuos que integran estas categorías poseen en común ciertos índices de la estratificación, o indicadores de la posición social. Estas categorías o agrupamientos discretos son llamados estratos o capas, o bien —y he allí la causa mayor de la confusión— clases. Generalmente no se trata más que de categorías estadísticas (es decir, una serie de personas que tienen en común un número determinado de características mensurables, o sea, un *status* común), o de agrupamientos de personas caracterizadas por una conducta semejante, o por actitudes y opiniones comunes, o por un cierto grado de interacción y de asociación mutuas. En la casi totalidad de la literatura sociológica contemporánea, el concepto de *clases sociales* tiene esta significación: agrupamientos discretos jerarquizados en un sistema de estratificación.

La consideración de las clases como simples estratos o capas estadísticas jerarquizadas ha permitido la elaboración de un número indefinido de esquemas bipartitas, tripartitas, cuatripartitas y quintupartitas, en cuyos extremos encontramos siempre las clases llamadas "superiores" e "inferiores" o "bajas", y en los que abundan las clases o capas "medias". La mayoría de los investigadores norteamericanos han encontrado cinco o seis clases en Estados Unidos; los más ortodoxos, y también la mayor parte de los sociólogos latinoamericanos,⁹

del hombre, México, rca, 1956, capítulo viii, y la discusión de T. H. Marshall, "A Note on Status", en *Churye Felicitation Volume*, Bombay, 1954. Algunos autores consideran la familia, y no al individuo, como verdadera unidad en la estratificación.

⁹ Véase, por ejemplo, para no citar más que unos cuantos, los trabajos publicados en *Materiales para el estudio de la clase media en América Latina*, Washington, Unión Panamericana, 1950; José

se contentan con el esquema aristotélico de tres clases sociales.

El que un sistema de estratificación sea representado por un *continuum* de *status* individuales sin divisiones determinadas, o por una jerarquía de categorías discretas y delimitadas, depende de los indicadores empleados. Los criterios cuantitativos producirán un *continuum*, y los criterios cualitativos, una jerarquía escalonada. Una combinación de cualesquiera de estos diversos criterios producirá una de las dos posibilidades, a gusto del investigador. Los estudios sobre la estratificación todavía no han dado conceptos precisos ni esquemas definitivos a este respecto.

d) Queda por ver cuáles son las relaciones entre la estratificación y la estructura social en general, o en alguno de sus aspectos. Max Weber hizo la ya famosa distinción entre las tres dimensiones de la sociedad: el orden económico, representado por la clase; el orden social, representado por el *status* o estamento (*Stand*); y el orden político, representado por el partido.¹⁰ Cada una de estas dimensiones tiene una estratificación propia: la económica, representada por los ingresos y por los bienes y servicios de que dispone el individuo; la social, representada por el prestigio y el honor de que disfruta, y la política, representada por el poder que ostenta. La clase, por lo tanto, basada en el orden económico, no sería más que un aspecto de la estructura social, aspecto que, según T. H. Marshall,¹¹ está perdiendo su importancia en la sociedad moderna, ante la importancia del *status* como elemento primordial de la estratificación social.

Es difícil ver cómo los esquemas de estratificación que muestran estratos o clases "superiores", "medios" y "bajos", con todas sus diversas variaciones, pueden ser

Iturriaga, *La estructura social y cultural de México*, México, rca, 1950; Lucio Mendieta y Núñez, *Las clases sociales*, México, UNAM, 1947; Mario Monteforte Toledo, *Guatemala, monografía sociológica*, México, UNAM, 1959; Carlos Rama, *Las clases sociales en el Uruguay*, Montevideo, 1960.

¹⁰ Max Weber, *Economía y sociedad*, vol. iv, México, 1944, cap. 4.

¹¹ T. H. Marshall, "A General Survey..." loc. cit.

integrados a la estructura social si no se toman en consideración otros factores. Las críticas principales hechas a los estudios de la estratificación argumentan que la estratificación no pasa más allá del nivel de la experiencia,¹² que se trata de simples descripciones estáticas,¹³ que conducen a los estereotipos pero no a la comprensión de las estructuras.¹⁴ Marshall afirma que se requiere un análisis dinámico de tensiones y ajustes, de procesos. Y Lipset y Bendix piden una perspectiva histórica para un análisis que comprendería ante todo el factor de proceso y de cambio social. Para que el fenómeno de la estratificación adquiera este aspecto dinámico y estructural es necesario que esté ligado al análisis de la estructura de clases sociales, que trataremos en seguida.

LA MOVILIDAD SOCIAL

Pero antes de examinar este problema hay que mencionar todavía un aspecto importante de todos los estudios sobre la estratificación, que es presentado a veces como el tratamiento "dinámico" en el análisis de la estratificación. Se trata de los estudios sobre la movilidad social, que ocupan un lugar de importancia en este campo de investigaciones. La movilidad social, implica "un movimiento significativo en la posición económica, social y política de un individuo o de un estrato".¹⁵

Pero generalmente lo que se estudia es la movilidad individual, pues el cambio en la posición de los estratos tiene que ver más con la evolución o el desarrollo social, que no debe confundirse con la movilidad social. Los estudios sobre la movilidad se basan en el hecho de que los sistemas de estratificación del mundo moderno no son rígidos y permiten el paso de un individuo de un

¹² Alain Touraine, *loc. cit.*

¹³ T. H. Marshall, *loc. cit.*

¹⁴ Seymour M. Lipset y Reinhard Bendix, "Social Status and Social Structure: A Re-examination of Data and Interpretations", *The British Journal of Sociology*, II, 1951.

¹⁵ S. H. Miller, "The Concept and Measurement of Mobility" en *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, Amsterdam, 1956.

status o de una "clase" a otro. La movilidad social en el campo de la estratificación es una movilidad vertical, que se distingue de la movilidad horizontal y de la movilidad geográfica. Los investigadores toman generalmente como punto de partida los cambios en la ocupación del individuo.

La proliferación de los estudios sobre la movilidad, principalmente en la sociología norteamericana, tiene implicaciones teóricas que es preciso señalar brevemente:

a) Dos tipos de movilidad han sido señalados: la oferta de status vacíos ("el vacío demográfico" de las clases superiores), y el intercambio de rangos (para cada movimiento hacia arriba hay un movimiento hacia abajo).¹⁶ Pero en la práctica, los estudios sobre la movilidad tienen por objeto, generalmente, la movilidad ascendente, e ignoran la movilidad descendente.¹⁷ Esto contribuye a una visión falsificada de la realidad.

b) La mayoría de los estudios sobre la movilidad tienen una tendencia netamente psicológica, al tratar de los problemas de la motivación, de las actitudes, de la conciencia de clase, etc., del individuo móvil, y al ignorar las condiciones sociales y económicas propias del fenómeno de la movilidad. En este respecto, contribuyen poco al estudio de las estructuras sociales.

c) Con base en este tipo de estudios, muchos autores afirman que Estados Unidos, por ejemplo, es una sociedad altamente móvil. Pero se ha señalado recientemente que lo es mucho menos de lo que se había pensado, y menos que ciertas sociedades de Europa occidental.¹⁸ Se pretende, en general, que la creciente movili-

¹⁶ Seymour M. Lipset y H. L. Zetterberg, "A Theory of Social Mobility", en *Transactions of the Third World Congress of Sociology*, Amsterdam, 1956.

¹⁷ La sociología norteamericana está llena de estudios sobre la "ascensión social" de los individuos, gracias a la educación, las oportunidades económicas, el esfuerzo individual, etc. (y por implicación, gracias al sistema de la libre empresa de Estados Unidos). El "descenso social" de muchos pequeños empresarios independientes al status de obreros asalariados, y el de los artesanos al de trabajadores no calificados —característico del desarrollo capitalista— ha sido ignorado sistemáticamente.

¹⁸ Seymour M. Lipset y H. L. Zetterberg, *loc. cit.* Véase tam-

dad de la sociedad industrial occidental a partir del siglo XIX es la causa de la desaparición de los antagonismos de clase en estas sociedades y que, por lo tanto, han dejado de tener validez los "viejos" conceptos de clase (es decir, la teoría marxista).¹⁹

d] En general, no deben subestimarse las implicaciones políticas de los estudios sobre la movilidad social.²⁰ Muchos de ellos tienen el propósito de mostrar que la sociedad occidental es igualitaria — todos los individuos tienen las mismas oportunidades matemáticas de ascender en la escala social—, que el "paso" de una clase a otra ha sustituido los "conflictos" entre las clases. Este aspecto del concepto de la movilidad ha sido criticado con frecuencia.²¹

La movilidad social es un hecho importante en todas las sociedades, sobre todo si se estudia en relación con las estructuras del poder y la conducta política, y con los cambios en las estructuras sociales. Pero no es un sustituto de los estudios de la estructura de las clases, y no puede ser tomada, aisladamente, como un índice de determinadas modificaciones de la estructura de clases, tal como lo pretenden ciertos autores.

LAS CLASES SOCIALES

Ya hemos visto que los estratos en un sistema de estratificación reciben comúnmente el nombre de "clases". Pero este concepto tiene poco que ver con el que vamos a desarrollar en esta sección, y que es el resultado de una concepción estructural-funcional y dinámica de las clases. Empero, esta concepción, a pesar de haber impuesto límites bien definidos al concepto de clases, y a pesar de la distinción precisa que hace entre este con-

bién S. M. Lipset y R. Bendix, *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley, 1959.

¹⁹ Lipset y Zetterberg, op. cit.

²⁰ F. Van Heek, "Some Introductory Remarks on Social Mobility and Class Structure", en *Transactions...*, op. cit.

²¹ Véase, por ejemplo, A. Bojarski, "A propos de la 'mobilité sociale'", en *Études Sociologiques, Recherches Internationales*, 17, 1960 (París).

cepto y el de la estratificación, no ha dado todavía una definición unívoca de la clase social. Es cierto que se han lanzado definiciones formales, pero ninguna de ellas ha logrado incorporar la complejidad total del fenómeno.²² Pero no es necesaria, en nuestra opinión, una definición completa y exhaustiva, para dar al concepto de clase el contenido específico que permite emplearlo en el análisis estructural de la sociedad. Más allá de simples definiciones, es necesario señalar, en primer lugar, el tipo de concepto de que se trata, y cómo éste se integra a la teoría sociológica. Porque el concepto de clase social sólo tiene valor como parte de una teoría de las clases sociales. La concepción estructural y dinámica de las clases sociales fue desarrollada por Marx y Engels, y la literatura reciente, en que el concepto de clase no ha sido absorbido íntegramente por el de estratificación, se inspira invariablemente en la concepción marxista. Pero es bien conocido que en las obras de Marx no se encuentra en ninguna parte una definición exhaustiva de las clases, y que el análisis sistemático del tema quedó inconcluso en el último libro de *El capital*. Sin embargo, a través de las diversas obras de Marx destacan distintas interpretaciones del fenómeno, que no siempre concuerdan, pero que no se contradicen de ninguna manera. Son, al contrario, ejemplos de la aplicación del método dialéctico a los fenómenos sociales, en distintos tipos de análisis, y de la maduración del concepto en la propia mente del autor. Los tres aspectos del concepto son el filosófico, el económico y el histórico.²³ Pero en todos ellos resalta el enfoque que podemos

²² Véase, por ejemplo, la "definición exhaustiva" de Georges Gurvitch en *El concepto de clases sociales de Marx a nuestros días*, Buenos Aires, 1957, así como la que ofrece Pitirim Sorokin en "What is a Social Class?", en R. Bendix y S. M. Lipset [comp.], *Class, Status and Power*, op. cit., y que no difiere grandemente de la anterior. Estas definiciones dejan sin esclarecer, lamentablemente, algunos de los problemas principales, en los que se han atorado, por cierto, la mayoría de los sociólogos: por ejemplo, las relaciones entre las clases, su función en la sociedad, su evolución dinámica y, principalmente, los factores que distinguen a las clases unas de otras.

²³ Que se encuentran sobre todo, respectivamente, en las obras

llamar estructural-funcional y dinámico.²⁴ Este enfoque implica una serie de problemas que analizaremos en seguida.

a) Si los estratos, como hemos visto ("capas" o "clases"), en el sentido de una estratificación, constituyen categorías descriptivas, estáticas, las clases sociales, según la concepción que intentamos presentar aquí, constituyen categorías analíticas. Es decir, forman parte de la estructura social, con la que tienen relaciones específicas; su estudio conduce al conocimiento de las fuerzas motrices de la sociedad y de los dinamismos sociales; permiten pasar de la descripción a la explicación en el estudio de las sociedades. El concepto de clase sólo adquiere valor analítico como parte de una teoría de clases, como ya hemos mencionado.

b) La clase social es también, y ante todo, una categoría histórica. Es decir, las clases están ligadas a la evolución y al desarrollo de la sociedad; se encuentran en las estructuras sociales constituidas históricamente. Las diversas clases existen en formaciones sociohistóricas específicas; cada época tiene sus clases sociales propias que la caracterizan. Es por ello por lo que tiene poco sentido hablar, como lo hacen los sociólogos de la escuela de la estratificación, de clases altas, medias y bajas en

de juventud de Marx (hasta *El manifiesto comunista*), en *El capital*, y en las obras históricas (*Las luchas de clases en Francia*, *El 18 brumario de Luis Bonaparte*, *La guerra civil en Francia*). Véase Raymond Aron, "Social Structure and the Ruling Class", *The British Journal of Sociology*, 1, 1950.

²⁴ Hay numerosas exposiciones de la concepción marxista de las clases, no todas del mismo valor, ni escritas con la misma comprensión del concepto. Para citar sólo algunas de las más recientes: Ralf Dahrendorf, *Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der Industriellen Gesellschaft*, Stuttgart, 1957, cap. 1; Georges Gurvitch, *El concepto de clases sociales de Marx a nuestros días*, Buenos Aires, 1957, primera parte; Reinhard Bendix y Seymour M. Lipset, "Karl Marx' Theory of Social Classes", en *Class, Status and Power*, op. cit.; R. Duchacq, "Bourgeoisie et prolétariat à travers l'oeuvre de Marx", *Cahiers Internationaux de Sociologie*, xxx, 1961; E. de Grolier, "Classes et rapports de classes dans les premières oeuvres de Karl Marx" y "Classes et rapports de classes dans la théorie marxiste (de 1859 à 1865)", en *Cahiers Internationaux*, vol. 6, núms. 55 y 60, 1954; S. Ossowski, "Les différents aspects de la classe sociale chez Marx", en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, xxiv, 1958.

todas las sociedades y en todos los tiempos. Las clases tienen un contenido sociológico específico; las categorías sociales a que se refieren pueden ser descritas siempre con términos específicos. Así, Marx habla en sus análisis de "proletariado", de "pequeña burguesía", de "aristocracia financiera", y estos términos tienen en cada caso un contenido específico y concreto, de acuerdo con el momento histórico al que se refieren.

Las clases no son inmutables en el tiempo: se forman, se desarrollan, se modifican a medida que se va transformando la sociedad. Representan las contradicciones principales de la sociedad; son el resultado de estas contradicciones y a su vez contribuyen al desarrollo de las mismas. Entre las clases y la sociedad, y entre las clases mismas, existe un movimiento dialéctico constante, cuyas particularidades en cada caso sólo podrán ser descritas por las investigaciones empíricas. Las clases obran como fuerzas motrices en la transformación de las estructuras sociales; forman parte integral de la dinámica de la sociedad, y son movidas, al mismo tiempo, por su propia dinámica interna. Las clases surgen de determinadas condiciones estructurales de la sociedad y constituyen elementos estructurales de la misma.

c) El problema que más ha dividido a las diversas corrientes sociológicas es el del criterio o los criterios que sirven para distinguir las clases, el de las bases sobre las que se constituyen las clases sociales. Desde que Max Weber distinguió la dimensión económica, política y social de la sociedad, ciertos autores sólo reconocen en el concepto de clase una base económica, y es ésta generalmente la posición que se atribuye, equivocadamente, al marxismo.²⁵ Para algunos autores las semejanzas culturales, mentales, morales y de conducta de los miembros de una clase social, son debidas a la base objetiva de posiciones ocupacionales, económicas y legales semejantes de sus miembros.²⁶ Para otros, deseosos

²⁵ Max Weber, op. cit. Hay que señalar, sin embargo, que la concepción que tenía Weber del orden económico no corresponde a la de Marx.

²⁶ Cf. Pitirim Sorokin, loc. cit.

de eliminar toda implicación económica del concepto de clase, debe tomarse en cuenta solamente la base política, tomada en su sentido amplio, es decir, de relaciones de poder y de dominación.²⁷

La posición marxista no deja dudas al respecto. No son la ocupación, ni el monto de los ingresos, ni el estilo de vida, los que constituyen los criterios principales para la constitución de una clase social, aunque sí constituyen criterios secundarios que entran en vigor en casos particulares. Estos aspectos, así como el poder o dominio político (que tiene, sin embargo, un determinismo propio), no son más que factores dependientes que expresan o reflejan en mayor o menor grado un criterio fundamental. Esto ha sido expuesto en la forma más clara por Lenin: "Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción social históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran con respecto a los medios de producción (relaciones que en gran parte quedan establecidas y formuladas en las leyes), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo, y, consiguientemente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de riqueza social de que disponen. Las clases son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse el trabajo de otro, por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social".²⁸ Esta definición no comprende todas las implicaciones ni todos los aspectos del concepto de clase social en la literatura marxista, y no debe ser considerada como una definición exhaustiva. Pero muestra cuál es, para el marxismo, la base económica de la constitución de las clases sociales, el criterio fundamental para su integración: la relación con los medios de producción. No se trata de un criterio arbitrario, escogido al antojo del autor (como sucede con los criterios de la estratificación), sino de una consecuencia lógica del análisis estructural de la sociedad. Si la relación de los hombres a los medios de producción deter-

²⁷ Ralf Dahrendorf, op. cit.

²⁸ V. I. Lenin, "Una gran iniciativa", en *Obras escogidas*, vol. II, Moscú, 1948, Ediciones en Lenguas Extranjeras, pp. 612-613.

mina la existencia de esos agrupamientos humanos que llamamos clases, es porque las fuerzas de producción, por un lado, y las relaciones de producción, por el otro, dan a cada estructura socioeconómica, a cada etapa histórica, su contenido y su forma, su fisonomía propia. El modo de producción de una sociedad determinada, que es lo que distingue una estructura socioeconómica de otra, impone a determinados grupos humanos sus características específicas y el tipo de relaciones que tienen con otros grupos de la misma índole. Estos grupos son las clases, y estas relaciones son las relaciones de clases. Sólo si se toma la relación a los medios de producción como el criterio fundamental para la determinación de las clases sociales es posible ligar éstas a la estructura social y llegar al análisis estructural de la sociedad y a la explicación sociológica e histórica. Los autores que toman otros criterios aislados o combinados, y que ignoran este criterio fundamental, hablan, ciertamente, de "clases", pero no logran establecer un concepto analítico que sirva para el análisis estructural y la explicación histórica. Es por ello por lo que los ya mencionados esquemas de "clases" altas, medias y bajas no tienen contenido sociológico específico ni tienen relación alguna con estructuras socioeconómicas históricas y concretas.²⁹

Como se desprende de la definición de Lenin, no se trata solamente, para el marxismo, de clasificar a tal o cual individuo, de identificar tal o cual persona concreta con tal o cual clase social. Tampoco se trata solamente de distinguir, por ejemplo, a los que poseen los medios de producción de los que no los poseen, o a los que trabajan de los que no trabajan, etc. Estas dis-

²⁹ Una afirmación típica (hipotética) de esta tendencia sería, por ejemplo: "En México, durante el Porfiriato, la clase alta era pequeña pero rica y poderosa, y la clase baja, que constituía la mayoría, vivía en la miseria. No había, por entonces, clase media. Actualmente, gracias a la Revolución, las clases medias están creciendo, la clase baja sigue siendo numerosa y la clase alta ya no tiene el poder que tenía antes". Para algunos análisis de esta índole, véase por ejemplo, José Iturriaga, op. cit.; Arturo González Cosío, "Clases y estratos sociales", en México, 50 años de Revolución, II, *La vida social*, México, FCE, 1962; Howard Cline, *Mexico, from Revolution to Evolution*, Londres, 1962.

tinciones, que son generalmente aceptadas también por otros autores, no constituyen más que una parte de la concepción general de la clase social. Lo que importa es que estas distinciones, y otras, ocurren dentro de un sistema socioeconómico determinado, en el que las clases en oposición (dominantes-dominadas) son también complementarias y están dialécticamente ligadas entre sí, ya que son parte integral del funcionamiento de un todo (explotadores-explotados).

d) Uno de los aspectos fundamentales del concepto de las clases es que éstas no existen aisladas, sino como parte de un sistema de clases. Las clases sociales sólo existen unas en relación con otras. Lo que define y distingue a las diversas clases son las relaciones específicas que se establecen entre ellas. Una clase social sólo puede existir en función de otra. Las relaciones entre las distintas clases pueden ser de diversa índole, pero entre ellas destacan las que podemos considerar como relaciones fundamentales o estructurales. Estas están determinadas por los intereses objetivos que tienen las clases, como resultado de las posiciones específicas que ocupan en el proceso productivo, como resultado de la situación específica que tiene cada una de ellas con respecto a los medios de producción. Estas posiciones diferenciales, que permiten, según la formulación de Lenin, que una clase social se apropie el trabajo de otra, determinan que los intereses objetivos de las clases no sólo sean distintos sino contrarios y opuestos. Por lo tanto, las relaciones fundamentales que se establecen entre las clases son relaciones de oposición. Decimos que son fundamentales, porque estas relaciones de oposición son las que contribuyen a la transformación de las estructuras sociales. Las relaciones de oposición son asimétricas: las clases no se enfrentan, en un plano de igualdad. Las posiciones diferenciales que las clases ocupan en la estructura socioeconómica permiten que unas tengan mayor riqueza, mayor poder económico, mayor dominio político que otras, y este poder y dominio es ejercido en contra de los intereses de las clases que carecen de él. Por lo tanto, las clases en oposición son clases dominantes y clases dominadas; y las relaciones de oposición son relaciones de domina-

ción-subordinación. Mas estas relaciones constituyen sólo un aspecto de la oposición. Las clases opuestas, dominantes y dominadas, no sólo constituyen dos fenómenos sociales distintos, sino dos facetas de un mismo fenómeno social total. En el seno de una estructura socioeconómica determinada, las clases sociales en oposición son al mismo tiempo clases *complementarias*, porque forman parte integral del funcionamiento del sistema, y clases *antagónicas* porque representan las contradicciones internas fundamentales del sistema y porque son las fuerzas que conducen a la transformación radical de éste. La base del antagonismo, de la contradicción, está, repetimos, en la posición diferencial de las clases con respecto a los medios de producción, lo cual permite que la plusvalía producida por una de ellas sea apropiada por la otra. En otras palabras, las clases en oposición son clases explotadoras unas y clases explotadas las otras, y sus relaciones constituyen relaciones de *explotación*. Tenemos, pues, que las clases son *complementarias*, *opuestas* y *antagónicas*, y que sus relaciones pueden ser descritas, en el marco de la estructura socioeconómica total, con los términos de función, oposición, y contradicción, lo cual conduce inevitablemente a la transformación de todos sus elementos constituyentes y de la estructura como un todo.

e) Las oposiciones entre las clases no son solamente académicas; se manifiestan en todos los niveles de la acción social, en los conflictos y las luchas de clases, sobre todo en el campo político y económico. Las clases, por lo tanto, no sólo constituyen elementos estructurales de la sociedad, sino, sobre todo, agrupamientos de intereses político-económicos particulares, los cuales, en circunstancias históricas específicas, adquieren conciencia de sí mismos y de estos intereses, y tienen la tendencia de organizarse para la acción política con el objeto de conquistar el poder del Estado. La conciencia de clase es el eslabón que permite el paso de la clase "en sí", agrupamiento con intereses objetivos "latentes", a la clase "para sí", grupo de poder que tiende a organizarse para el conflicto o la lucha política, y cuyos intereses

han llegado a ser, por lo tanto, "manifiestos".³⁰ Pero la conciencia de clase no surge automáticamente de la "situación de clase", ni todo agrupamiento organizado para el conflicto político tiene por base la clase social. Las relaciones específicas entre la posición de una clase en un régimen determinado de la economía social y su acción política consciente —cuyo propósito puede ser la transformación radical de las estructuras sociales o el mantenimiento de las estructuras existentes varían según las circunstancias históricas particulares y tienen que ser, en cada caso, el objeto de investigaciones empíricas concretas. Hay, pues, dos fases consecutivas en el desarrollo de las clases. En la primera, la clase constituye solamente una clase respecto a otra, debido a su posición en la organización socioeconómica, y las relaciones específicas que resultan de esta posición. En la segunda fase, la clase ha tomado conciencia de sí misma y de sus intereses, y de su "misión" histórica, y se constituye como una clase "en el verdadero sentido de la palabra", como un grupo de acción política en potencia, que interviene como tal en las luchas sociales y los conflictos económico-políticos y que contribuye como tal a los cambios sociales y al desarrollo de la sociedad. Aunque las dos fases son consecutivas desde el punto de vista histórico, ya que las condiciones sociales de la existencia de los hombres determinan su conciencia, el paso de una a otra depende de múltiples factores históricos concretos. En todo caso, es necesario mantener siempre presente, en el concepto de las clases sociales, la distinción de estas dos fases o aspectos de su desarrollo, en la medida de lo posible.

f) Las luchas y los conflictos entre las clases son la expresión de las contradicciones internas de sistemas socioeconómicos determinados. La contradicción princi-

³⁰ La toma de conciencia de clase y la transformación de la "clase en sí" en "clase para sí" constituye todavía uno de los más delicados problemas de la teoría de las clases. En las obras de Marx el tema es tratado en los análisis históricos de casos concretos, pero no en forma teórica general. La noción de los intereses "latentes" y "manifiestos" de las clases ha sido desarrollada por Dahrendorf, *op. cit.*, quien se basa en la teoría de la acción y de los "roles" de Parsons y en el análisis funcionalista de Merton.

pal, que constituye el motor fundamental de las luchas de clases, es la contradicción entre las fuerzas de producción y las relaciones de producción. Existen también otras contradicciones en la sociedad, pero ésta es la causa de los antagonismos principales entre las clases opuestas. La clase dominante, que ostenta el poder y los medios de producción, representa las relaciones de producción establecidas en la sociedad, y la clase dominada, cuyo trabajo es apropiado por la otra, las fuerzas de producción nuevas que tarde o temprano entran en contradicción con ese sistema de relaciones. Es así que Marx y Engels han podido decir que la historia de la humanidad ha sido la historia de las luchas de clases. Porque las transformaciones estructurales de la sociedad implican la eliminación de relaciones de producción que ya no corresponden a las fuerzas de producción en desarrollo, y su sustitución por otras. Y esto significa la sustitución de una clase en el poder por otra. Una clase en ascenso, en desarrollo, es aquella que corresponde a las fuerzas de producción en desarrollo; la misma clase, después de la conquista del poder político, se establece en un nuevo sistema de relaciones de producción, creado por ella, y entra en contradicción con las nuevas fuerzas de producción, liberadas por su propia toma del poder. Esta ha sido la historia de las clases hasta nuestra época; es el proceso dialéctico de la evolución y el desarrollo de la sociedad y de las clases en oposición. Este proceso, que puede ser tomado como un modelo, es matizado y modificado en cada caso particular, en cada etapa histórica, por otros factores políticos y sociales. Es así como una clase determinada siempre está ligada a una estructura socioeconómica determinada, y todo cambio estructural de la sociedad es acompañado de transformaciones en el carácter de las clases que la caracterizan.

Las relaciones que existen en una época determinada entre las clases de la sociedad son reflejadas en la estructura del poder y en el Estado. Si bien el Estado representa, generalmente, los intereses de la clase dominante, en la práctica puede expresar, a veces, un compromiso entre distintas clases y fracciones de clases. Pero mientras existan contradicciones entre las fuerzas

de producción y las relaciones de producción en la sociedad, es decir, entre las clases sociales, la lucha política de las clases tendrá siempre por objetivo el control del poder del Estado.

LAS RELACIONES ENTRE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL Y LA ESTRUCTURA DE CLASES

Si se considera que las oposiciones de clases en la sociedad son oposiciones asimétricas: que frente a los que poseen el poder, los medios de producción y la riqueza, se encuentran aquellos que no los poseen; que los que no trabajan con sus medios de producción emplean el trabajo asalariado de otros; que unos están "arriba" y otros están "abajo", es fácil ver que las diferentes posiciones ocupadas por las clases en la sociedad representan efectivamente una estratificación. Pero no se trata, por cierto, de un *continuum* de *status* individuales ni de una serie de estratos superpuestos. Las jerarquías que se forman en la sociedad agrupan en sus extremos a las clases o los bloques de clases en oposición, y en medio a las capas o estratos intermedios. Pero esto no puede ser reducido a un solo esquema válido universalmente. Las características específicas de cada sistema de estratificación dependen directamente del contenido específico de las relaciones y de las oposiciones entre las clases. Las estratificaciones están basadas en las relaciones entre las clases, y tienden a reflejarlas.

Hay estratificaciones que no descansan, a primera vista, en las relaciones de clases, por ejemplo: las categorías ocupacionales de prestigio o ciertas jerarquías basadas en criterios de pertenencia racial o étnica, en las sociedades múltiples. Pero estas estratificaciones tienen su origen en una situación de clases y no pueden ser realmente comprendidas si no se les relaciona con ésta. La posición del obrero industrial en una escala de prestigio tiene su origen en la situación del proletariado durante la etapa de desarrollo del capitalismo industrial, y esta posición todavía se encuentra enraizada en el sistema de valores de la sociedad, pese a los cambios que

ha habido en la situación objetiva del proletariado desde entonces. De la misma manera, la discriminación de los negros en Estados Unidos, aun si se ignora por el momento sus implicaciones económicas, tiene su origen en la esclavitud así como en el desarrollo del capitalismo industrial en Estados Unidos después de la abolición de ésta. La estratificación racial descansa en Estados Unidos, evidentemente, en una situación de clase, cuando menos originalmente, y en gran medida todavía en la actualidad.³¹

Las estratificaciones representan, la mayoría de las veces, lo que podríamos llamar fijaciones o proyecciones sociales, con frecuencia incluso jurídicas y, en todo caso, psicológicas, de ciertas relaciones sociales de producción representadas por las relaciones de clases. En estas fijaciones sociales intervienen otros factores secundarios y accesorios (por ejemplo, religiosos, étnicos) que refuerzan la estratificación y que tienen, al mismo tiempo, la función sociológica de "liberarla" de sus ligas con la base económica; en otras palabras, de mantenerla en vigor aunque cambie su base económica. En consecuencia, las estratificaciones pueden ser consideradas también como justificaciones o racionalizaciones del sistema económico establecido, es decir, como ideologías.³² Como todos los fenómenos de la superestructura social, la estratificación adquiere una inercia propia que la mantiene aunque las condiciones que la originaron hayan cambiado. A medida que las relaciones entre las clases se modifican —debido a la dinámica de las oposiciones entre las

³¹ La tesis de que la discriminación racial en Estados Unidos constituye un sistema de explotación económica es considerada como anatema por la mayor parte de los sociólogos norteamericanos. Esta tesis ha sido desarrollada brillantemente por otro sociólogo norteamericano, Oliver Cromwell Cox, en su *Caste, Class and Race, a Study in Social Dynamics*, N. Y., Monthly Review Press, 1959.

³² No hay ninguna contradicción en el hecho de considerar la estratificación como una realidad social (cuando se traduce en formas especiales de conducta y en niveles de vida determinados), como una jerarquía de valores y como una ideología (en el sentido de una evaluación o interpretación moral, política, religiosa o filosófica, de determinada situación social). Como ejemplo podemos tomar la situación en la Unión Sudafricana, en que la estratificación étnica coloca a los blancos en la cúspide, a los coloured (hindúes y mula-

clases, a las luchas y los conflictos de clases— las estratificaciones se transforman en *fósiles* de las relaciones de clases en las cuales se basaron originalmente. Por lo tanto, pueden dejar de corresponder a éstas, y hasta entrar en contradicción con ellas, particularmente en el caso de cambios revolucionarios en la estructura de clases. Es por esto que ciertos tipos de estratificación no tienen, aparentemente, ninguna relación con la base económica; por ejemplo, en el caso de ciertas estratificaciones sociales establecidas alrededor de la aristocracia en diversas monarquías europeas, y en el caso de los vestigios de una estratificación étnica, correspondiente a la época colonial, en ciertos países de América Latina, incluso México.

De lo anterior se desprende que las estratificaciones, como fenómenos de la superestructura, y siendo el producto de ciertas relaciones de clases, actúan, a su vez, sobre estas relaciones. No constituyen solamente su reflejo pasivo. Las categorías intermedias de las estratificaciones tienden a diluir las oposiciones más agudas que puedan existir entre sus estratos polarizados, en calidad de clases. En los sistemas de estratificación que permiten la movilidad social entre los estratos, ésta tiene

tos) en medio, y a los negros en la base. Aquí la estructura de clases corresponde, en términos generales, a la estratificación. Los africanos constituyen el proletariado explotado de las minas e industrias y la servidumbre. Las leyes inhumanas de *apartheid* son el instrumento de la minoría dominante blanca, para mantener el sistema de explotación. Los *coloured* constituyen efectivamente las capas medias del sistema económico: la pequeña burguesía artesanal, comercial y de servicios. Los europeos son los dueños de los medios de producción, de la riqueza y del poder político. Todo ello se justifica con referencias piadosas a la "tradicón tribal del africano", basadas en el abuso y la falsificación del concepto del relativismo cultural, cuando no es con un franco racismo.

Otro ejemplo es el que nos da W. L. Warner en sus estudios sobre Yankee City. Allí la estratificación (en la medida en que constituye una realidad social y no un producto de la imaginación del autor) comprende criterios tan diversos como la antigüedad del linaje familiar, la educación, la religión, el origen nacional, la zona residencial, etc. Todo ello está expresado en la jerarquía de valores dominantes y santificado por la ideología del "American Way of Life". Pero aquí la estratificación ya no corresponde a la realidad económica y las tendencias de la estructura de clases se apartan de la estratificación establecida.

la doble función de reducir las oposiciones más agudas entre las clases y de reforzar la propia estratificación. La estratificación juega, pues, un papel eminentemente conservador en la sociedad, en tanto que las oposiciones y los conflictos de clases constituyen, por excelencia, un fenómeno de orden dinámico. La estratificación social, a la vez que divide a la sociedad en grupos, tiene por función la de integrar la sociedad y de consolidar una estructura socioeconómica determinada. Esta estructura está dividida, ciertamente, pero no por la estratificación sino por las oposiciones de clases. Desde el punto de vista de los intereses de los agrupamientos sociales, toda estratificación sirve a los intereses de su estrato superior, pero sólo ciertos tipos específicos de estratificaciones sirven a los intereses de la clase dominante de la sociedad (sólo aquellas estratificaciones que corresponden a la estructura socioeconómica). La clase dominante y el estrato superior pueden no ser idénticos; tal es el caso cuando las relaciones entre las clases se han desarrollado más allá de los límites de las estratificaciones fijadas en la sociedad. Parece que los dos tipos de agrupamientos (clase dominante y estrato superior) pueden coexistir durante algún tiempo, y se entrecruzan en la estructura social, según las circunstancias históricas particulares. Pero tarde o temprano se desarrolla un nuevo sistema de estratificación que corresponde mejor a la estructura de clases existente. Esto puede también explicarnos la coexistencia de múltiples sistemas de estratificación en una sociedad mientras que sólo una estructura de clases es posible dentro de un sistema socioeconómico determinado. Las clases son incompatibles unas con otras, es decir, se excluyen mutuamente, pero no sucede lo mismo con los estratos de diversos sistemas de estratificación. Esto significa que un individuo puede tener diversos *status* en la sociedad, participar en diversas estratificaciones, en tanto que sólo puede pertenecer a una clase. (Lo cual no niega la posibilidad que tiene un individuo de cambiar de clase, o, siendo miembro de una clase, de identificarse conscientemente con otra; por ejemplo, el caso de los líderes revolucionarios del proletariado o del campesinado que tienen su origen en la burguesía.)

Si las estratificaciones representan sistemas de valores a los que se pretende dar una validez universal, las oposiciones entre las clases, por el contrario, crean sistemas de valores en conflicto. En consecuencia, las contradicciones que pueden producirse entre un sistema de estratificación y una estructura de clases implican también múltiples conflictos entre sistemas de valores.³³

CASTA, RAZA Y MINORÍA

Los esquemas de clases sociales y de estratificaciones se complican con frecuencia por la introducción de términos como *casta*, *raza* y *minoría*. En los países subdesarrollados, pero también en algunos otros, se oye hablar de una estratificación racial o de una estratificación de castas en oposición a un sistema de clases. Por tanto, resulta conveniente precisar estos términos y considerar la manera en que forman parte de la teoría de la estratificación y de las clases sociales.

1) Castas

Las discusiones que surgen entre los especialistas sobre el significado y la caracterización sociológicos de las castas y del sistema de castas, demuestran que la esencia del fenómeno no ha sido aún totalmente comprendida y que aún existen muchas divergencias entre los estudiosos. Existe un consenso general en afirmar que un sistema de castas es un sistema de estratificación y que no tiene sentido hablar de una "casta" sin referirse a un sistema de castas. Pero a partir de este consenso, se desarrollan dos tendencias divergentes. La primera considera que

³³ Cuanto más deje de corresponder la estratificación a las relaciones de clases subyacentes, tanto menos es aceptada como sistema de valores por todos los estratos que la componen, los cuales tratan de imponer, por el contrario, sus propios sistemas de valores. De allí surge la multiplicidad de conflictos entre sistemas de valores en una sociedad que está a la vez multiestratificada y dividida en clases sociales. Véase W. F. Wertheim, "La société et les conflits entre systèmes de valeurs", en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, xxviii, 1960.

un sistema de castas es una forma particular de estratificación caracterizada por varios rasgos estructurales específicos (rigidez del sistema, pertenencia a una casta por nacimiento, imposibilidad de cambiar de casta, endogamia, jerarquía absoluta de castas en todos los campos, particularmente en el sistema de valores). De acuerdo con esta tendencia, todo sistema de estratificación que tuviera algunas de estas características puede ser considerado como un sistema de castas, o como una variante de un sistema de castas. Según esta tendencia, la casta representa un caso extremo, rígido, inmóvil de estratificación, en oposición a una estratificación de "clases sociales", abierta, móvil, etcétera.³⁴

La segunda tendencia considera el sistema de castas como un fenómeno cultural, específicamente hindú, enraizado en el sistema de valores y la filosofía hindúes, e incomprensible fuera de este marco de referencia. Se trataría pues, de acuerdo con esta tendencia, de un fenómeno *sui generis* que no se halla en ninguna otra parte.³⁵

Una posición intermedia ha sido adoptada por ciertos estudiosos británicos, quienes consideran el sistema de castas desde el punto de vista estructural, pero limitado al área cultural pan-indio. Además de las características ya mencionadas de las castas, estos estudiosos insisten sobre todo (como lo hacen, por lo demás Cox y Dumont) en ciertos rasgos relacionales del sistema de castas: los

³⁴ Esta tendencia ha sido representada por A. L. Kroeber (cf. "Caste", en *Encyclopedia of the Social Sciences*, Nueva York, 1930) y por la escuela norteamericana de Warner, Davis et al. (y también Myrdal), quienes consideran las relaciones raciales en Estados Unidos bajo el prisma de la casta. También el sociólogo hindú G. S. Ghurye participa de esta corriente (cf. su *Caste and Class in India*, Bombay, 3ª edición, 1957). El antropólogo inglés S. F. Nadel expresa las mismas ideas cuando escribe: "Cuando la posición social uniforme de cada estrato está rigidamente adscrita a base de la ascendencia, hablamos de castas; cuando la posición social uniforme se basa en cualidades adquiridas, de suerte que hay movilidad entre los estratos, hablamos de clases sociales". Ver *Fundamentos de antropología social*, México, 1955, p. 191.

³⁵ Esta tendencia está representada, principalmente, por O. C. Cox, op. cit. en Estados Unidos y por Louis Dumont en Francia (cf. "Caste, racisme et stratification", en *Cahiers Internationaux de Sociologie*, xxix, 1960).

derechos y las obligaciones mutuas de las diferentes castas, su interrelación funcional. Así, Leach ve en la casta "una unidad funcional con una serie especial de características culturales que la distinguen" Y Bailey insiste en el hecho de que un sistema de castas no se encuentra más que en sociedades pequeñas y simples (las aldeas indias), que pierde sus características estructurales a escala del Estado y con la complejidad política y económica de la sociedad moderna.³⁶

Sea cual fuere la situación en el área cultural pan-indio, es necesario determinar si el concepto de casta puede ser aplicado a otros sistemas de estratificación.

En nuestra opinión, el uso del concepto *casta* fuera del área pan-indio no es justificable. Si el empleo de este término sirve para caracterizar una estratificación rígida en oposición a una estratificación abierta, dizque de "clases", entonces nos parece que su empleo aporta más confusión que aclaración. Una estratificación rígida puede ser parte de un sistema de clases tal como hemos definido este concepto en la sección anterior. Si, por otra parte, el concepto de casta es empleado para caracterizar sistemas de relaciones en que intervienen grupos raciales (como en Estados Unidos o en África del Sur), o diversas etnias (como en América Latina), entonces su empleo (al hacer comparaciones implícitas con el área pan-indio) también conduce a confusiones porque con frecuencia ignora los factores históricos que han intervenido en el establecimiento de estos sistemas de relaciones: la esclavitud, el colonialismo, la conquista militar, los trabajos forzados, etc., todos ellos elementos asociados a la expansión económica de Europa. No vemos pues que haya ninguna ventaja metodológica en el empleo del término *casta*, como categoría analítica en el estudio de las estratificaciones y de los sistemas de clases fuera del área cultural pan-indio.

³⁶ E. R. Leach [comp.], *Aspects of Caste in South India, Ceylon and North-West Pakistan*, Cambridge, 1960, Introducción; y también F. G. Bailey, "Social Stratification in India", mimeografiado, Universidad de Manchester, 1961.

2] Razas y minorías

Dado que estas dos categorías son mencionadas con frecuencia en los estudios sobre clases y castas y sobre la estratificación en general, es conveniente tratar de determinar sus características principales. Desde el punto de vista sociológico, la "raza es un agrupamiento humano definido *culturalmente* en una sociedad dada", que se diferencia de otros agrupamientos por características biológicas que se le atribuyen y que pueden variar de un lugar a otro.³⁷ El concepto adquiere todo su valor sociológico en las condiciones específicas que los norteamericanos llaman *race relations*, es decir, los sistemas de relaciones sociales determinadas que involucran a dos o más agrupamientos, cada uno de los cuales puede ser caracterizado en términos raciales. Siempre que dos o más razas, así definidas, interactúan en un sistema de relaciones sociales, es necesario caracterizar el tipo de relaciones de que se trata: políticas, económicas, sociales. Los agrupamientos raciales pueden enfrentarse en un sistema de clases (como en Estados Unidos) y en los sistemas coloniales (como en África colonial), o bien en estructuras sociales que contienen ambos tipos de relaciones (como en América Latina). Generalmente, cuando se habla de relaciones raciales, se habla de dominación y de subordinación, así como de conflictos sociales, económicos y políticos entre los agrupamientos raciales, cuyo objeto es el mantenimiento o la destrucción de ciertos privilegios económicos o políticos de una de las razas, o la competencia entre los grupos raciales por la conquista de ciertos privilegios o derechos. Es evidente, en consecuencia, que cuando se habla de relaciones raciales, importa descubrir la esencia sociológica interna de las ligas que unen a las razas o de los conflictos que las separan.

A veces se habla de *minorías*. Una *minoría* puede definirse como un "subgrupo de una sociedad más amplia, cuyos miembros están expuestos a incapacidades

³⁷ P. L. van den Berghe, "The Dynamics of Racial Prejudice: An Ideal Type Dichotomy", en *Social Forces*, 37, 2, 1958. Los criterios antropológicos para definir las razas son bien diferentes, por supuesto.

que toman la forma de prejuicios, discriminación, segregación o persecución por parte de otro tipo de subgrupo, considerado generalmente como una mayoría".³⁸ Las minorías se distinguen, además, por su tendencia a la endogamia y, generalmente, por tener características culturales propias que las transforman en subculturas. Las minorías son generalmente jerarquizadas en una escala de *status*, y sus miembros compiten con la mayoría por el rango y los privilegios. Las minorías pueden ser nacionales, lingüísticas, o religiosas.³⁹ Así como las razas, pueden representar, pues, a la vez, estratos en un sistema de estratificación y grupos de poder en conflicto político (y a veces económico) con otras minorías o con el grupo dominante llamado "mayoría". El conflicto puede tener por objeto ya sea la emancipación, ya sea la asimilación, según el caso. Las minorías no son clases, principalmente porque la base de su integración no es su relación con los medios de producción, ni su lugar en el proceso de producción de la sociedad. Sin embargo, es posible que una minoría se encuentre en una situación de clase, y que su lucha política contra la "mayoría" se transforme en una lucha de clases. Estos casos particulares deben ser analizados en el marco de estudios empíricos específicos, pero sobre todo no se deben confundir los dos términos, a pesar del hecho de que a veces pueden recubrirse y entrecruzarse en la realidad.

³⁸ Marvin Harris, "Caste, Class and Minority", *Social Forces*, 37, 3, 1959. En general, la sociología norteamericana incluye las razas entre las minorías.

³⁹ La connotación numérica de los términos "minoría" y "mayoría" es desafortunada. Se trata, por supuesto, de agrupamientos que participan más o menos de la cultura dominante, independientemente de su número. Para Harris, la relación: casta-minoría-clase es un *continuum*: Así, un sistema de castas en que éstas comienzan a competir unas con otras se transformará en un sistema de minorías, el cual, a su vez, se transformará en un sistema de clases. Esto es lo que estaría pasando en la India y lo que pasó en la Europa feudal, según el autor. Esta concepción no corresponde, por supuesto, a la que hemos desarrollado en este capítulo.

LAS CLASES SOCIALES Y LA ESTRATIFICACIÓN EN LOS PAÍSES SUBDESARROLLADOS

El análisis de las estructuras de clases sociales y los estudios sobre la estratificación fueron desarrollados sobre todo en los países capitalistas industriales. Es necesario preguntarse, por lo tanto, si este tipo de análisis es aplicable en los países subdesarrollados. En primer lugar, resulta evidente que los problemas teóricos de que hemos hablado se complican en los países subdesarrollados. Por una parte, el sistema capitalista, que es el marco clásico de un análisis estructural de las clases sociales, no se encuentra en estado "puro" en estos países, ya que ha sido importado del exterior. En consecuencia, no es el resultado de un desarrollo interno propio, sino que ha sido superpuesto a estructuras existentes con anterioridad. Por otra parte, debido a la coexistencia en los países subdesarrollados de estructuras económicas diversas y de etapas de evolución económica y social diferentes, las estratificaciones en estos países acusan aspectos múltiples que no tienen en los países desarrollados. En consecuencia, las modalidades de un análisis de clases sociales en los países subdesarrollados son necesariamente diferentes que en los países industriales.

Para orientar nuestra investigación, es necesario recordar que la evolución histórica de los países hoy subdesarrollados lleva la huella de la evolución del sistema capitalista mundial en su conjunto desde la expansión europea. Algunos países subdesarrollados (*v. gr.* los de América Latina) han emprendido este camino antes que otros, pero todos han sido afectados muy profundamente por la expansión mercantilista y por el desarrollo económico de los grandes países "centrales". En consecuencia, la

En la primera parte de este libro hemos estudiado todos los conceptos que nos permiten definir en forma científica la estructura social global, tanto en sus niveles más abstractos (modo de producción) como en sus niveles más concretos (formación social y coyuntura política). Hasta aquí hemos permanecido, por lo tanto, a nivel de las estructuras sociales.

En esta segunda parte del libro estudiaremos los efectos que éstas estructuras producen sobre los individuos que las habitan y la forma en que ellos pueden modificar estas estructuras.

El primer capítulo se referirá al concepto de clases sociales como efecto de la estructura social. El segundo se referirá a la lucha de clases, es decir, a la forma como las clases pueden actuar sobre las estructuras.

HARNECKER MARTHA; "LOS CONCEPTOS ELEMENTALES DEL MATERIALISMO" Ed. Siglo XXI-México
CAPÍTULO IX

LAS CLASES SOCIALES

1. Introducción. 2. Clases sociales y modo de producción.
3. El modo de producción capitalista: ¿dos o tres clases?
4. Clases sociales y reproducción del modo de producción.
5. Grupo social, clase y fracción de clase. 6. Interés de clases. 7. Conciencia de clase e instinto de clase. 8. Clases sociales y formación social. 9. Clases de transición. 10. Situación de clase. 11. Clases sociales y coyuntura política. 12. Conclusión: las clases sociales como "portadores" de determinadas estructuras.

1. INTRODUCCIÓN

Marx murió antes de que pudiese redactar el capítulo de *El capital* dedicado, precisamente, a este tema. Muchos han sido los autores que han pretendido reconstituirlo, pero no siempre los métodos elegidos han sido los mejores. Recordemos aquí solamente a uno de ellos: Dahrendorf, quien en su libro *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial* se esfuerza por reconstituir el último capítulo de *El capital*, haciéndolo en forma de suma de citas tomadas de distintos textos de Marx, pertenecientes a distintas épocas y que se desarrollan a distintos niveles de abstracción, según un esquema que establece previamente. Su esfuerzo es valioso en cuanto a presentación de citas, pero absolutamente nulo en cuanto a significar un aporte a la comprensión de la "problemática" marxista acerca de las clases sociales.

El verdadero camino no es el de construir el concepto ausente a través de una recopilación de citas o de la elección de las mejores de entre ellas, sino tratar de construirlo a través de la comprensión de la problemática que

está en su base y que se encuentra fundamentalmente en *El capital*. Éste es el camino que hemos seguido.

El concepto de clase social es un concepto que puede ser definido a un nivel abstracto: al nivel de modo de producción, pero que para ser un instrumento de análisis político debe ser concretado estudiando las nuevas determinaciones que adquiere en una formación social concreta y en una coyuntura política dada.

Definiremos primeramente el concepto de clase social a nivel de modo de producción para luego pasar a las determinaciones propias que adquiere a nivel de la formación social y de la coyuntura política.

2. CLASES SOCIALES Y MODO DE PRODUCCIÓN

En todo modo de producción en que existen relaciones de explotación se presentan dos grupos sociales antagónicos: los explotadores y los explotados: esclavos y amos, siervos y señores feudales, obreros y patronos.

La existencia de estas clases o grupos antagónicos no fue descubierta por Marx, muchos historiadores y economistas ya hablaban de ellas antes que él.

Marx escribía a J. Weydemeyer, el 5 de marzo de 1852:

...Por lo que a mí se refiere, no me cabe el mérito de haber descubierto la existencia de las clases sociales en la sociedad moderna ni la lucha entre ellas. Mucho antes que yo, algunos historiadores burgueses habían expuesto ya el desarrollo histórico de esta lucha de clases y algunos economistas burgueses la anatomía de éstas. Lo que yo he aportado de nuevo ha sido demostrar: 1) que la existencia de las clases sólo va unida a determinadas fases históricas del desarrollo de la producción; 2) que la lucha de clases conduce, necesariamente, a la dictadura del proletariado; 3) que esta misma dictadura no es de por sí más que el tránsito hacia la abolición de todas las clases y hacia una sociedad sin clases...

Por lo tanto, Marx no descubre las clases ni la lucha de clases.

¹ Obras escogidas, n.º, p. 456.

Economistas como Smith y Ricardo, historiadores como Thierry, Guizot y Niebuhr, de comienzos del siglo XIX, habían ya tratado este problema.

El punto de partida de Marx es el punto de llegada de aquellos economistas e historiadores.

El conocimiento histórico, en su forma más avanzada, mostraba ya en la época de Marx la sucesión de "civilizaciones", de "regímenes políticos", de culturas, etcétera, como el resultado de la lucha entre grupos sociales: esclavos y ciudadanos libres; patricios y plebeyos; siervos y propietarios feudales, etcétera.

Por lo tanto, cuando Marx inicia el *Manifiesto* con la célebre frase: "La historia de toda sociedad, hasta nuestros días, es la historia de la lucha de clases", no está sino resumiendo las conclusiones a las que habían llegado sus predecesores. Estas conclusiones constituyen la materia prima sobre la cual va a trabajar teóricamente para construir una teoría científica de las clases y de sus luchas.

Si volvemos sobre el primer aporte señalado por Marx a Weydemeyer, podemos enunciarlo como la puesta en relación del concepto de clase con el concepto de modo de producción (fases históricas del desarrollo de la producción).

En uno de los textos más citados por los marxistas, Lenin define las clases sociales de la siguiente manera:

Las clases son grandes grupos de hombres que se diferencian entre sí por el lugar que ocupan en un sistema de producción históricamente determinado, por las relaciones en que se encuentran frente a los medios de producción (relaciones que las leyes fijan y consagran), por el papel que desempeñan en la organización social del trabajo y, por consiguiente, por el modo y la proporción en que perciben la parte de la riqueza social de que disponen.

Las clases sociales son grupos humanos, uno de los cuales puede apropiarse del trabajo del otro por ocupar puestos diferentes en un régimen determinado de economía social.²

En muchos otros textos³ Lenin insiste en la relación que existe entre situación en la producción social o si-

² Lenin, "Una gran iniciativa", en Marx, Engels, marxismo, p. 479.

³ El socialismo vulgar y el populismo, O. c., ed. francesa, t. 6, pp. 267-268, y Para caracterizar el romanticismo económico, t. 2, p. 233.

tuación frente a los medios de producción y clase social.

El gran aporte del marxismo al estudio de las clases sociales ha sido, precisamente, establecer esta relación.

La definición marxista de clase social sería, por lo tanto, la siguiente:

Las CLASES SOCIALES son grupos sociales antagónicos en que uno se apropia del trabajo del otro a causa del lugar diferente que ocupan en la estructura económica de un modo de producción determinado, lugar que está determinado fundamentalmente por la forma específica en que se relaciona con los medios de producción.

Esta relación específica ha sido considerada clásicamente como una relación de propiedad o no-propiedad de los medios de producción, identificándose generalmente la *propiedad* con la *posesión* efectiva de estos bienes. Pero ya hemos visto que ambas palabras no significan lo mismo, que no siempre coincide la propiedad con la posesión efectiva de estos medios. Esta confusión tiene su origen en *El capital* mismo, ya que en el modo de producción capitalista premonopolista estudiado por Marx coinciden ambas relaciones en una misma persona. El capitalista es *propietario* de los medios de producción y los *posee* "efectivamente" al mismo tiempo, ya que sin su intervención, o la de un delegado suyo, el complejo proceso de producción no puede marchar. Sin embargo, en la única sección de *El capital* donde Marx se refiere a formas precapitalistas de producción, distingue claramente estas dos relaciones: propiedad y posesión efectiva.

La correspondencia o no-correspondencia de estas relaciones produce efectos diferentes en los grupos interesados. Veamos dos tipos de efectos que se pueden dar según la forma en que se combinen:

	<i>Clase A</i>	<i>Clase B</i>	<i>Efecto</i>
Tipo I	propiedad y posesión efectiva de todos los medios de producción	no propiedad ni posesión efectiva de ellos	para producir sus medios de subsistencia la clase B debe trabajar para la clase A
Tipo II	propiedad del medio de producción más importante: la tierra	posesión de la tierra, propiedad de los instrumentos de trabajo, control del proceso de producción posesión efectiva	para producir sus medios de subsistencia la clase B no necesita trabajar para la clase A, si lo hace se debe a razones extra-económicas

Sería precisamente la no-correspondencia entre las relaciones de propiedad y de posesión efectiva lo que haría necesaria la intervención de factores extraeconómicos para establecer y mantener la relación de explotación.

...es evidente que bajo todas las formas en que el trabajador directo es "poseedor" de los medios de producción y condiciones de trabajo necesarias para la producción de sus propios medios de subsistencia, la relación de propiedad tiene que manifestarse a la par como relación directa de dominio y de servidumbre; el productor directo, por consiguiente, como un hombre privado de libertad... Suponemos que el productor directo se encuentra en posesión de sus propios medios de producción, de las condiciones objetivas de trabajo necesarias para la realización de su trabajo y para la creación de sus medios de subsistencia. En estas condiciones, sólo la coacción extraeconómica, cualquiera que sea la forma que revista, puede arrancar a estos productores el trabajo sobrante para el terrateniente nominal.

Son, por lo tanto, las relaciones de producción el elemento más importante para definir las clases sociales. Se-

Marx, *El capital*, III, p. 752.

gún sea el carácter de estas relaciones de producción será el carácter que tome la relación entre la clase explotadora y la clase explotada.

La correspondencia entre propiedad jurídica y propiedad real de los medios de producción en el modo de producción capitalista, que determina una completa separación del trabajador de sus medios de producción, es lo que obliga al trabajador a ofrecer "voluntariamente" su fuerza de trabajo al capitalista para sobrevivir, haciendo teóricamente innecesaria la intervención de factores extraeconómicos para producir estas relaciones de clase. Ello no quiere decir que estos factores estén completamente ausentes. Sabemos que las relaciones capitalistas de producción descansan en una determinada concepción jurídica de la propiedad y del contrato de trabajo y en una presencia de un ejército dispuesto a actuar en los momentos en que la intensidad de la lucha de clases toma un carácter muy agudo, como lo comprueba la historia de las matanzas del movimiento obrero. Por ello podríamos decir que, aunque las relaciones superestructurales están presentes en el capitalismo, intervienen sólo cuando existe una amenaza contra el sistema que tiende a reproducirse en forma espontánea obedeciendo a sus propias leyes económicas.

Algo muy diferente ocurre en el modo de producción servil. Aquí, la no-correspondencia de las relaciones de propiedad jurídica y de posesión efectiva determinan que la clase propietaria (los terratenientes) tenga que recurrir a la fuerza, a la tradición, a la religión, etc., para lograr reproducir las relaciones de explotación, para mantener al siervo sometido a su yugo. Podríamos decir que es el carácter de las relaciones de producción propias del período de transición del capitalismo al socialismo, en que la propiedad de los principales medios de producción pertenece al Estado proletario (es decir, al proletariado como clase representada en el Estado), pero en que la "posesión efectiva" de estos medios está todavía en manos de aquellos que por sus conocimientos previos están capacitados para hacerlos funcionar (ex capitalistas que han pasado a ser administradores, toda la gama de técnicos del sistema anterior, y más tarde los nuevos técnicos, pero formados con la antigua mentalidad), lo que

hace necesaria la intervención de factores extraeconómicos: políticos (ésta es una de las justificaciones de la dictadura del proletariado) e ideológicos, para luchar contra las hábitos legados por el sistema anterior. Estos factores extraeconómicos deben intervenir para impedir que el trabajo de los obreros sea acaparado, de una u otra manera, por el grupo que tiene la posesión efectiva de los medios de producción. Sólo el desarrollo de las fuerzas productivas (comprendiendo en ellas a los trabajadores y su preparación técnica) permitirá llegar a la realización de una plena posesión de los medios de producción por los trabajadores y por lo tanto a la supresión de las clases.

Es evidente que para suprimir las clases no basta derrocar a los explotadores, a los terratenientes y capitalistas, no basta con suprimir toda propiedad, sino que es imprescindible suprimir toda propiedad privada sobre los medios de producción; es necesario suprimir la diferencia que existe entre la ciudad y el campo, entre los trabajadores manuales e intelectuales. Esta obra exige mucho tiempo. Para realizarla hay que dar un gigantesco paso adelante en el desarrollo de las fuerzas productivas, hay que vencer la resistencia (muchas veces pasiva y mucho más tenaz y difícil de vencer) de numerosas supervivencias de la pequeña producción, hay que vencer la enorme fuerza de la costumbre y la rutina que estas supervivencias llevan consigo.³

3. EL MODO DE PRODUCCIÓN CAPITALISTA: ¿DOS O TRES CLASES?

En el punto anterior se ha afirmado que sólo existen dos clases antagónicas en cada modo de producción. ¿Cómo se explica entonces que Marx, al referirse al capitalismo en el Prefacio a la *Crítica de la economía política* y en algunos capítulos de *El capital*, hable de tres clases: capitalistas, terratenientes y obreros?

Para poder responder a esta cuestión debemos preguntarnos: ¿a qué nivel de abstracción se sitúa Marx cuando habla de estas tres clases? ¿Al nivel abstracto del modo de producción capitalista puro o al nivel más

³ Lenin, "Una gran iniciativa", *loc. cit.*, p. 479.

concreto de una formación social con marcada dominancia capitalista?

Si estudiamos rigurosamente los textos, nos damos cuenta de que cuando Marx habla de las "tres clases" se refiere siempre a la "sociedad moderna", a la "sociedad burguesa moderna" o a la "sociedad moderna basada en el régimen capitalista", y no al modo de producción capitalista.

Por otra parte si examinamos con detención los capítulos sobre la renta de la tierra que se encuentran en la sección VI de *El capital* (libro III) y especialmente el capítulo XXXVII: "Introducción", vemos que Marx estudia el problema de la renta porque "el monopolio de la propiedad territorial constituye una premisa histórica y se mantiene como base constante del régimen de producción capitalista..." Por lo tanto, Marx se ve obligado a estudiar la renta porque ella constituye un dato histórico fundamental en la constitución del modo de producción capitalista y no porque sea una exigencia de tipo lógico.

Lenin nos dice que "desde el punto de vista lógico podemos concebir muy bien una organización puramente capitalista de la agricultura sin ninguna propiedad privada sobre la tierra..."⁶ por lo tanto, sin terratenientes.

Vamos ahora los textos más explícitos de Marx sobre el problema de las tres clases:

...partiendo de la existencia del régimen de producción capitalista, el capitalista no sólo es un funcionario necesario, sino el funcionario más importante de la producción. En cambio, el terrateniente es una figura perfectamente superflua en este sistema de producción. Todo lo que éste necesita es que el suelo no sea objeto de libre disposición, que se enfrente con la clase obrera como un medio de producción que no le pertenece, y esta finalidad se alcanza perfectamente declarando el suelo propiedad del Estado y haciendo, por tanto, que el Estado perciba la renta del suelo. El terrateniente, que era un funcionario importante de la producción en el mundo antiguo y en la Edad Media, es hoy, dentro del mundo industrial, un aborto parasitario. Por eso el burgués radical, mirando a la par de reojo a la supresión de todos

⁶ Lenin, *La cuestión agraria y los críticos de Marx*, O. C., ed. francesa, t. 6, p. 119.

los demás impuestos, da un paso al frente y niega teóricamente la propiedad privada sobre el suelo, que desea ver convertida en propiedad común de la clase burguesa del capital, bajo la forma de propiedad del Estado. Sin embargo, en la práctica, siente flaquear su valor, pues sabe que todo ataque a una forma de propiedad —a una de las formas de la propiedad privada sobre los medios de producción— podría acarrear consecuencias muy delicadas para la otra. Además, los propios burgueses se han ido convirtiendo también en terratenientes.⁷

Y esta otra cita, aún más clara: *Die Obhut der Erde*

El trabajo materializado y el trabajo vivo son los dos factores en cuyo enfrentamiento descansa este régimen de producción. El capitalista y el obrero asalariado son los únicos agentes y factores de la producción cuyas relaciones y cuyo antagonismo emanan de la esencia misma del régimen de producción capitalista. Las circunstancias por imperio de las cuales el capitalista, a su vez, se ve obligado a ceder a terceras personas, ajenas al proceso de trabajo, una parte del trabajo sobrante o de la plusvalía arrancados por él, no se plantean sino en segunda instancia... Este [el capitalista] es frente al obrero, el poseedor de la plusvalía en su totalidad, aun cuando más tarde tenga que transferir una parte de ella al otro capitalista que le facilitó el dinero, el terrateniente, etc. Por eso, como observa James Mill, la producción podría seguir su curso sin el menor tropiezo aunque desapareciera el terrateniente, sustituido por el Estado. El propietario privado de la tierra no es, en la producción capitalista, un agente necesario de la producción, si bien el capitalismo necesita que la propiedad del suelo pertenezca a alguien, al Estado por ejemplo, con tal de que no se halle en manos de obreros. Esta reducción de las clases que participan directamente en la producción —reducción que responde a la esencia misma del régimen de producción capitalista, a diferencia del régimen feudal, del régimen antiguo, etc.— y, por tanto, de los elementos que participan directamente del valor producido y del producto en que toma cuerpo este valor, a saber: el capitalista y el obrero asalariado, con exclusión del terrateniente, el cual sólo participa *post festum* y no en virtud de razones inherentes al régimen capitalista de producción, sino por obra del sistema de propiedad privada sobre las fuerzas naturales... lejos de ser

⁷ Marx, *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, Fondo de Cultura Económica, México, 1944, 1ª ed., vol. 2, p. 167.

un error... constituye la expresión teórica del régimen capitalista de producción...⁹

Estos textos nos permiten, por lo tanto, concluir que en el modo de producción capitalista, como en todo modo de producción, existen sólo dos clases fundamentales antagónicas: la burguesía y el proletariado. Cuando Marx habla de tres clases, se está refiriendo no a un modo de producción puro sino a una formación social dada: la sociedad moderna inglesa u otra en la que domina el modo de producción capitalista.

4. CLASES SOCIALES Y REPRODUCCIÓN DEL MODO DE PRODUCCIÓN

Para poder satisfacer las necesidades de consumo de los hombres que viven en una sociedad, el proceso de producción de bienes materiales no puede paralizarse, ni puede interrumpirse, tiene que reproducirse continuamente. Y este proceso tiende a reproducirse según el modo que le es propio y tiende a reproducir sin cesar las relaciones sociales de producción que su funcionamiento presupone. Por ello es importante hacer intervenir en la definición de las clases el concepto de reproducción del modo de producción.

Veamos lo que Marx dice refiriéndose al modo de producción capitalista:

El proceso capitalista de producción reproduce, por lo tanto, en virtud de su propio desarrollo, el divorcio entre la fuerza de trabajo y las condiciones de trabajo; reproduce y eterniza con ello las condiciones de explotación del obrero. Le obliga constantemente a vender su fuerza de trabajo para poder vivir y permite constantemente al capitalista comprársela para enriquecerse... Por lo tanto, el proceso capitalista de producción no sólo reproduce la plusvalía, sino que produce y reproduce el mismo régimen del capital: de una parte al capitalista y de la otra al obrero asalariado.⁹

Pero no basta ver la importancia de la reproducción en la determinación de las clases sociales; es necesario,

⁹ *Ibid.*, pp. 233-235.

⁹ *El capital*, I, pp. 486-487.

estudiar la forma específica que toma este proceso de reproducción según el modo de producción.

La reproducción del modo de producción capitalista, por ejemplo, no implica sólo la reproducción de sus dos clases sociales —capitalistas y obreros—, sino una reproducción de ellas siguiendo una determinada tendencia: el fortalecimiento numérico de la clase obrera por la proletarización creciente de los capitalistas incapaces de vencer la competencia y, por lo tanto, una disminución numérica de la clase capitalista.

El estudio del "campesinado" como una clase de transición de formas precapitalistas a formas capitalistas nos hace ver, por el contrario, que su tendencia de desarrollo se efectúa en el sentido de una disminución del número de campesinos, parte de los cuales pasan a formar parte del sistema de producción capitalista.

Es este aspecto dinámico del funcionamiento de las clases, esencial de la teoría de Marx, el que muchos de sus seguidores han dejado en el olvido, transformando el estudio de las clases en un estudio estático, formal.

5. GRUPO SOCIAL, CLASE Y FRACCIÓN DE CLASE

En las páginas anteriores hemos afirmado que sólo existen dos clases antagónicas en todo modo de producción. Hemos demostrado, por ejemplo, que la clase de los terratenientes no es, en sentido marxista estricto, una clase del modo de producción capitalista.

Al decir que en todo modo de reproducción existen sólo dos clases antagónicas, ¿estamos afirmando con ello que todos los individuos que existen bajo un modo de producción determinado deben formar parte de una de las dos clases antagónicas? No, de ninguna manera. No todos los individuos de una sociedad, más aún, no todos los grupos sociales deben formar parte de una clase determinada.

Entre todos los grupos sociales que existen en una sociedad, sólo los grupos que al participar en forma directa en el proceso de producción llegan a constituirse en polos antagónicos (explotadores y explotados) se consti-

tuyen en clases sociales. Existen otros grupos que no pueden definirse como clases sociales, sea por representar grupos intermedios entre las dos clases antagónicas a nivel de la producción, como es el caso de los técnicos y administradores, sea por no estar ligados directamente a la producción al estar al servicio de instituciones de la superestructura: profesores, abogados, funcionarios del aparato del Estado, etc.

Por otra parte, es necesario no confundir el concepto de clase con el de fracción de clase, que corresponde a los subgrupos en los que puede descomponerse una clase. Por ejemplo, la burguesía como clase se descompone en burguesía industrial, burguesía comercial y burguesía financiera. Lo importante es determinar el criterio científico que permite distinguir las diferentes fracciones en el interior de una clase determinada.

En *El capital* Marx nos señala el camino a seguir para establecer las fracciones en que pueden dividirse las clases del modo de producción capitalista.

De la misma manera en que Marx pasa del concepto abstracto de plusvalía a los conceptos más concretos de beneficio de la empresa, beneficio comercial e interés, que no son sino las formas desarrolladas de la plusvalía, es decir, las formas en que ésta aparece en un nivel más concreto del análisis del funcionamiento del capital, de la misma manera debería pasarse de las dos clases del modo de producción capitalista, consideradas a nivel del proceso de producción de plusvalía —capitalistas y obreros—, a las fracciones de clase que surgen en el proceso de circulación del capital.

En realidad Marx sigue este proceso cuando analiza las formas desarrolladas de la plusvalía: al beneficio de la empresa corresponde la burguesía industrial; al beneficio comercial la burguesía comercial; y al interés la burguesía financiera.

¿Ocurre lo mismo con el análisis del proletariado?

Marx es menos explícito en este punto; ello ha conducido a que muchos teóricos marxistas no incluyan en el concepto de proletariado a los trabajadores del comercio y de la banca, que son entonces considerados como "empleados" (grupo social que se incluiría en el ambiguo concepto de "clases medias").

¿Cuál es el argumento de fondo de estos teóricos marxistas? Según ellos sólo puede ser considerado obrero el trabajador que produce *directamente* la plusvalía, es decir, el trabajador "productivo". A este argumento podemos oponer el análisis de Marx. ¿Por qué éste considera como fracciones de la burguesía a los representantes del capital comercial y financiero *si ellos no participan directamente* en la extracción de la plusvalía sino sólo en su realización, es decir, en la venta de los productos y en las operaciones financieras que permitirán al capitalista industrial recuperar en forma de dinero el capital invertido en el proceso de producción?

Por lo tanto, pensemos que de la misma manera en que existe una burguesía "no-productiva", es decir, no ligada directamente a la producción de la plusvalía —la burguesía comercial y financiera—, existiría un proletariado "no-productivo" correspondiente a cada fracción de esta burguesía. Veamos qué dice Marx del asalariado comercial:

Se trata ahora de saber qué ocurre con los obreros asalariados comerciales, empleados por el capitalista comercial. . . Desde un punto de vista, este obrero comercial es un obrero asalariado como cualquiera. En primer lugar, porque su trabajo es comprado por el capital variable del comerciante y no por el dinero gastado como renta,²⁰ lo que quiere decir que no se compra simplemente para el servicio privado de quien lo adquiere, sino con fines de valoración del capital desembolsado. En segundo lugar porque el valor de fuerza de trabajo y, por lo tanto, su salario, se halla determinado, al igual que en los demás obreros asalariados, por el costo de producción de su fuerza de trabajo específica y no por el producto de su trabajo.

Sin embargo, entre él y los obreros empleados directamente por el capital industrial tiene que mediar necesariamente la misma diferencia que entre el capital industrial y el capital comercial y la que existe, por lo tanto, entre el capitalista industrial y el comerciante. El comerciante, como simple agente de la circulación, no produce valor ni plusvalía... razón por la cual tampoco los obreros mercantiles dedicados por él a las mismas funciones pueden crear directamente plusvalía para él...²¹

²⁰ Es decir, como ingreso.

²¹ *El capital*, III, p. 236.

Veamos por último cuál es la dinámica de desarrollo de esta fracción del proletariado, a medida que se reproduce en forma ampliada el modo de producción capitalista:

El obrero verdaderamente comercial figura entre los asalariados mejor retribuidos, entre aquellos que rinden un trabajo calificado y experto, superior al trabajo medio. Sin embargo, su salario tiende a disminuir, incluso en relación con el trabajo medio, a medida que progresa el sistema capitalista de producción. En parte por la división del trabajo dentro de la oficina comercial... En segundo lugar... la generalización de la enseñanza pública permite reclutar esta categoría de obreros entre clases que antes se hallaban al margen de ella y que estaban habituadas a vivir peor. Además aumenta la oferta, y con ello la competencia... El capitalista aumenta el número de estos obreros cuando hay más valor y más plusvalía que realizar. Pero el aumento de este trabajo es siempre efecto, nunca causa, del aumento de la plusvalía.²²

Aceptar nuestro planteamiento anterior implica criticar la utilidad teórica que algunos marxistas han dado al concepto de trabajo productivo en la definición de las clases sociales. Si se emplea este concepto en el sentido en que Marx lo utiliza en algunos análisis, se llega al absurdo de incluir en el concepto de proletariado industrial desde el obrero no calificado hasta el gerente de una industria, es decir, desde los trabajadores directos que sufren en carne propia la explotación, hasta todos esos trabajadores no directos que no son sino los representantes del capitalista en el proceso de extracción de la plusvalía.

Sin embargo, si el concepto de trabajo productivo no es adecuado para definir las dos clases antagónicas del modo de producción capitalista, es útil, a nivel político, para determinar cuál es la clase y la fracción de clase capaz de realizar y dirigir la revolución socialista. Es el proletariado productivo, el proletariado industrial, propio de un capitalismo avanzado, el que por su situación en la producción (organización propia del trabajo colectivo, complejo, nivel de educación, etc.) es la fracción del proletariado más preparada para dirigir la revolución socialista, es la vanguardia del proletariado.

²² *Ibid.*, p. 293.

6. INTERÉS DE CLASE

Antes de pasar a un nivel de análisis más concreto, al nivel de una formación social históricamente determinada, y estudiar, a este nivel, las nuevas determinaciones que tiene el concepto de clase social, examinaremos dos conceptos empleados frecuentemente, pero muy pocas veces definidos: el concepto de interés de clase y el de conciencia de clase.

¿Es el interés de clase el conjunto de aspiraciones espontáneas de determinada clase social? Una huelga que se limita a expresar aspiraciones reivindicativas, sin poner nunca en cuestión el sistema capitalista, ¿puede ser considerada como la expresión del interés de clase del proletariado?

Para responder a estas preguntas debemos distinguir primeramente dos tipos de intereses: los intereses espontáneos inmediatos y los intereses estratégicos a largo plazo.

LOS INTERESES ESPONTÁNEOS INMEDIATOS son las aspiraciones que manifiestan las clases o grupos sociales motivados por problemas actuales de su existencia. Tienen generalmente por objetivo lograr un mayor bienestar inmediato, una mejor participación en el reparto de la riqueza social. Por ejemplo: el interés espontáneo inmediato de un grupo de obreros de bajos salarios es lograr el aumento de sus entradas para poder hacer frente al alza del costo de la vida. El interés inmediato de un grupo de campesinos es que se compren sus productos a un precio conveniente. En ambos casos se pretende lograr una solución a un mal actual, sin buscar la causa profunda de este mal: es importante tener en cuenta que estos intereses espontáneos inmediatos se encuentran siempre influidos por la ideología dominante, por ello no llegan nunca a poner en cuestión el sistema.

De ahí que el proletariado abandonado a sus intereses espontáneos inmediatos no logre ir más allá de una lucha puramente reformista: lucha por mejores salarios, mayor asignación familiar, más horas de descanso, etc., aspiraciones que en sí no están mal, pero no pueden transformarse en la meta final de la lucha de clases del proletariado, ya que no ponen en cuestión el sistema mismo de explotación.

La historia de todos los países atestigua que la clase obrera, exclusivamente con sus propias fuerzas, sólo está en condiciones de elaborar una conciencia "tradeunionista", es decir, la convicción de que es necesario agruparse en sindicatos, luchar contra los patrones, reclamar la promulgación de tales o cuales leyes necesarias para los obreros, etcétera.²⁸

Por lo tanto:

...todo lo que sea inclinarse ante la espontaneidad del movimiento obrero... equivale —en absoluto independiente de la voluntad de quien lo hace— a fortalecer la influencia de la ideología burguesa sobre los obreros.²⁹

Por consiguiente, los intereses espontáneos inmediatos no pueden ser considerados, en sentido riguroso, como intereses de clase.

¿Qué se entiende, entonces, por interés de clase?

Veamos lo que dice Marx en *La Sagrada Familia*:

No se trata de lo que se plantea ocasionalmente como objetivo este o aquel proletariado, o incluso el proletariado en su totalidad. Su objetivo y su acción histórica están manifiesta e irrevocablemente trazados por su propia situación vital, como por toda la organización de la sociedad burguesa actual.

Por lo tanto, los intereses estratégicos a largo plazo son los intereses que surgen de la situación propia de cada clase en la estructura económica de la sociedad.

El interés estratégico a largo plazo de la clase dominante es perpetuar su dominación, el de la clase dominada es destruir el sistema de dominación. El interés estratégico del proletariado, por ejemplo, es destruir el sistema de producción capitalista, origen de su condición de explotado, destruyendo aquello que es su fundamento: la propiedad privada de los medios de producción.

Es importante señalar que, debido a la influencia formante de la ideología dominante, estos intereses estratégicos a largo plazo no pueden surgir en forma espontánea; es necesario que los miembros de las clases explotadas aprendan a conocerlos. La necesidad de la

²⁸ Lenin, "¿Qué hacer?", *Obras escogidas*, I, p. 142.

²⁹ *Ibid.*, p. 149.

penetración de la teoría marxista-leninista en el movimiento obrero se debe, precisamente, a la incapacidad del proletariado para conocer en forma inmediata sus intereses estratégicos a largo plazo.

La socialdemocracia es la unión del movimiento obrero con el socialismo. Su cometido no estriba en servir pasivamente al movimiento obrero en cada una de sus fases, sino en representar los intereses del movimiento en su conjunto, señalar a este movimiento su objetivo final, sus tareas políticas, y salvaguardar su independencia política e ideológica. Desligado de la socialdemocracia, el movimiento obrero se achica y se transforma por fuerza en un movimiento burgués.³⁰

Entre los intereses espontáneos inmediatos y los intereses estratégicos a largo plazo que reflejan la dualidad dialéctica del objetivo parcial y el objetivo final pueden existir contradicciones. Por ejemplo, el logro de salarios altos, si no va acompañado de una correcta educación ideológica, puede servir para adormecer al proletariado, quitándole energías para luchar por sus intereses estratégicos a largo plazo, es decir, la lucha por la destrucción del sistema capitalista y la implantación del sistema socialista. Las clases dominantes saben utilizar en forma muy inteligente estas contradicciones para perpetuar su dominación.

De lo dicho anteriormente se desprende que, en sentido riguroso, sólo los intereses estratégicos a largo plazo representan los verdaderos INTERESES DE CLASE.

Por otra parte, no es sino partiendo de los intereses inmediatos como se puede llegar a hacer comprender al proletariado sus verdaderos intereses de clase.

Lenin fue muy claro y severo respecto a este punto.

Para conducir al proletariado a la lucha política contra los servidores del capital,

...es necesario ligar a esta lucha con determinados intereses de la vida cotidiana... Pero si se difuminan estos intereses con sólo reivindicaciones políticas, comprensibles solamente para la intelectualidad, ¿no significa esto retroceder de nuevo,

³⁰ Lenin, "Tareas urgentes de nuestro movimiento", *Obras escogidas*, I, p. 113.

limitarse de nuevo a la lucha de la sola intelectualidad, cuya importancia acaba de ser reconocida?"

Por lo tanto, es necesario combatir dos errores:

1. Considerar como *interés de clase* las aspiraciones espontáneas inmediatas de una clase.
2. Olvidar que *es necesario partir de los intereses inmediatos* de una clase para conducirla a comprender sus verdaderos intereses de clase.

7. CONCIENCIA DE CLASE E INSTINTO DE CLASE

Otro término que debemos definir es el de **CONCIENCIA DE CLASE**.

No se debe confundir la conciencia de clase con la conciencia psicológica de los individuos que forman parte de una clase determinada. Ella no es ni la suma ni la media de lo que piensan, sienten, etc., los individuos de una clase determinada en un momento determinado.

La conciencia de clase está directamente ligada al concepto de interés de clase.

Un individuo o grupo social tiene conciencia de clase cuando está consciente de sus verdaderos intereses de clase:

La conciencia de clase es, por lo tanto, un dato objetivo relacionado con una situación objetiva: la situación que cada clase ocupa en la producción social. Ello la distingue absolutamente de los pensamientos empíricos, de los pensamientos psicológicamente descriptibles y explicables que los hombres se hacen de su situación de vida.

Ahora nos cabe hacernos una última pregunta. ¿Es la conciencia de clase algo que nace espontáneamente?

Para responder a esta pregunta debemos distinguir previamente entre conciencia de clase e instinto de clase.

Toda clase social, por su situación objetiva dentro de la producción social, tiende a reaccionar de una manera típica. Llamaremos **INSTINTO DE CLASE** precisamente a esos esquemas inconscientes de reacción, productos de la situación de clase, que se encuentran en la base de todas las manifestaciones espontáneas de clase. El in-

²⁶ Lenin, "¿Quiénes son los amigos del pueblo?", p. 219.

tinto de clase es subjetivo y espontáneo, la conciencia de clase es objetiva y racional.

Lenin es quien más frecuentemente emplea este término de instinto de clase:

El campesinado tiene "instinto" de proletario... Los obreros aspiran instintivamente al socialismo... es el instinto de los explotados lo que los llevó a realizar la fraternización en el frente..., etcétera.

Ahora bien, ¿existe un paso directo de lo instintivo a lo consciente? Es evidente que no por lo menos en lo que se refiere a las clases explotadas de todo modo de producción.

Entre el instinto y la conciencia se interpone la ideología dominante, que desnaturaliza el instinto limitándolo a expresiones que no pongan en cuestión el sistema, y por ello la conciencia de clase del proletariado *no es nunca* la mera expresión de su situación en la estructura económica de la sociedad.

Si el proletariado de un determinado país no tiene **CONCIENCIA DE CLASE** sino una conciencia puramente reivindicativa, no se puede culpar de ello, exclusivamente, a la inmadurez de las condiciones objetivas. Las condiciones no estarán nunca lo suficientemente maduras como para que el proletariado adquiera por sí solo su **CONCIENCIA DE CLASE**. La tarea del partido obrero consiste precisamente en "introducir" la conciencia de clase en el proletariado, es decir, en mostrarle y ayudarlo a ser consecuente con sus verdaderos intereses de clase.

8. CLASES SOCIALES Y FORMACIÓN SOCIAL²⁷

Llamamos **ESTRUCTURA DE CLASES** a la articulación de las diferentes clases y fracciones de clase en los diferentes niveles (económico, político, ideológico), de una formación social.

²⁷ En este punto nos hemos basado fundamentalmente en un texto no publicado de Joubert.

Esta estructura de clases no constituye una simple yuxtaposición de las clases típicas de cada una de las relaciones de producción que se encuentran presentes en ella, sino una articulación original de estas clases que sufren así estratégicos a largo plazo.

En esta articulación de un cierto número de clases en una formación social determinada encontramos siempre: una clase o fracción de clase dominante y clases o fracciones de clases dominadas.

La estructura de clases a nivel de la formación social implica, además de las determinaciones propias de la combinación de las diferentes relaciones de producción que sirven de soporte a las diferentes clases antagónicas propias de cada modo de producción, otras determinaciones que explican el surgimiento de nuevas clases que tienen carácter transitorio, por ejemplo, el campesinado (pequeño productor agrícola) que surge al suprimirse el régimen de producción basado en la servidumbre y que tiende a desaparecer a medida que se desarrolla el capitalismo en el campo, convirtiéndose en su mayor parte en proletariado agrícola o emigrando a la ciudad.

Por lo tanto, para realizar un análisis completo de la estructura de clases de una formación social determinada debemos considerar, además de las clases típicas de relaciones de producción presentes, las clases de transición. Por otra parte, no debemos olvidar que cada una de estas clases *sufre modificaciones al estar articulada a todas las demás* y desempeñar un *papel dominante o subordinado en esta articulación*.

Apliquemos lo dicho hasta aquí a una formación social a dominante capitalista, es decir, a una formación social en la que, a nivel de la producción de bienes materiales, domina el sistema capitalista de producción, subordinando de una u otra manera a los otros modos de producción de bienes materiales que coexisten con él y sirviendo de base a una estructura ideológica y política.

La clase dominante en el modo de producción capitalista pasa a ser la clase que domina en la formación social. Ella hace que sus intereses de clase prevalezcan sobre los intereses de todas las otras clases. El carácter mismo de dominante la hace adquirir nuevas determinaciones que se encontraban ausentes a nivel del modo de producción

puro. Ella deberá, en efecto, mantener relaciones de explotación, de colaboración, de lucha política, etc., no sólo con el proletariado sino también con las otras clases de la formación social. Esto implica que tenga, en el seno mismo de la estructura de clases, instrumentos nuevos (económicos, políticos e ideológicos) que le permitan asegurar y perpetuar su dominación.

En una formación social a dominante capitalista, la clase capitalista dominante debe:

reproducir la relación de explotación original (capitalista/proletariado)
 extender esta dominación a otras clases o capas de la estructura de clases (capitalista/pequeño productor)
 impedir toda ingerencia o hacer alianzas con la antigua clase dominante (terratenientes/capitalistas).

Es este conjunto de relaciones lo que le permite reproducirse como clase dominante y desarrollar su dominación.

Veamos cómo se manifiestan estas relaciones en los tres niveles de la formación social:

En el *nivel económico*, como efecto de la economía de mercado y del desarrollo de las fuerzas productivas en el interior de las empresas capitalistas, el artesanado tiende, por ejemplo, a desaparecer habiendo permitido al capitalista una sobreexplotación previa. El campesinado, salvo algunas escasas excepciones, tiende a transformarse en proletariado agrícola o a emigrar a la ciudad, ya que su pequeña explotación deja de ser rentable frente a la gran explotación capitalista, etcétera.

En el *nivel político*, por ejemplo, surge la necesidad de la intervención política para reproducir las condiciones de explotación, cosa que formalmente, a nivel del modo de producción puro, parecía no ser necesaria.

La burguesía, que va ascendiendo pero que aún no ha triunfado del todo, necesita y emplea todavía el *poder del Estado* para "regular" los salarios, es decir, para sujetarlos dentro de los límites que conviene a los fabricantes de plusvalía, y para alargar la *jornada de trabajo* y mantener al mismo obrero en el grado normal de subordinación.²⁸

²⁸ *El capital*, I, pp. 627-628.

Por otra parte, no siempre la dominación de una clase en la estructura de clase implica que sea esta misma clase la que domine políticamente. A veces pueden producirse desplazamientos. Una clase que, por su situación en la estructura económica, domina en la estructura de clases de una formación social determinada puede abandonar el poder político a otra clase para conservar el dominio en la estructura económica, lo que a su vez determina su dominio en la estructura social.

Marx analiza este fenómeno en *El 18 Brumario*:

Por lo tanto, cuando la burguesía excomulga como "socialista" lo que antes ensalzaba como "liberal", confiesa que su propio interés le ordena esquivar el peligro de su *gobierno propio*, que para poder imponer la tranquilidad en el país tiene que imponérsela ante todo a su parlamento burgués, que para mantener intacto su poder social tiene que quebrar su poder político; que los individuos burgueses sólo pueden seguir explotando a otras clases y disfrutando apaciblemente de la propiedad, la familia, la religión y el orden bajo la condición de que su clase sea condenada con las otras clases a la misma nulidad política; que para salvar la bolsa hay que renunciar a la corona.¹⁹

Por último, en el nivel ideológico, la ideología de la clase dominante tiende a defender el orden social, que no es sino el orden *que ella ha establecido* para reproducir su dominación. No es extraño observar a través de la historia que ideas que han sido rechazadas en una época determinada por la burguesía, como el control de la natalidad, sean aceptadas y fomentadas años después, para evitar la explosión demográfica que, aumentando la cantidad de insatisfechos con el régimen, llegaría incluso, hasta a ponerlo en peligro.

¹⁹ *Obras escogidas*, I, p. 273.

9. CLASES DE TRANSICIÓN

517

Llamaremos CLASES DE TRANSICIÓN a las clases que sólo aparecen a nivel de una formación social como efecto de la desintegración de antiguas relaciones de producción y que tienden a descomponerse a medida que se desarrollan nuevas relaciones de producción.

La pequeña burguesía, es decir, el pequeño productor independiente (artesano o campesino) es un caso típico de clase de transición.

Veamos primeramente la pequeña burguesía agraria o CAMPESINADO en sentido estricto.

Donde ha existido históricamente un régimen de producción basado en la servidumbre, la abolición de los lazos de servidumbre ha liberado a los antiguos siervos convirtiéndolos en pequeños productores más o menos independientes. Pero la desaparición de la servidumbre no se debe a un azar o a la buena voluntad de los "señores", sino a la presión ejercida por el capitalismo incipiente, que después de un cierto desarrollo urbano comienza a penetrar en el campo.

La penetración del capitalismo en el campo produce un efecto desintegrador de esta clase, la que poco a poco se va descomponiendo en proletariado rural y burguesía rural. EL CAMPESINADO como clase tiende, por lo tanto, a desaparecer. Incapaz de competir con la producción capitalista en el mercado, debido a sus costos de producción más altos, va arruinándose y convirtiéndose en proletariado rural o emigrando a la ciudad, salvo algunos raros casos que logran afirmarse y convertirse en campesinos ricos pasando a las filas de la burguesía rural.

Esta descomposición del campesinado es un proceso irreversible mientras dominan las leyes de la producción capitalista. Ningún "deseo" de mantener la pequeña producción puede detener este proceso; sí pueden tomarse medidas para disminuir su velocidad.

Lo mismo ocurre con los pequeños productores independientes, es decir, con aquellos productores que son al mismo tiempo dueños de sus medios de producción. La

imposibilidad de competir con las empresas capitalistas en el mercado los reduce, poco a poco, a la condición de proletarios.

Por lo tanto, la pequeña burguesía (pequeños productores campesinos y artesanos que producen en un régimen de economía mercantil) no existe como clase al nivel de modo de producción puro, sino que aparece como tal a nivel de la formación social, como clase de transición que surge de la desintegración de las relaciones de producción basadas en la servidumbre y tiende a desaparecer a medida que se extienden las relaciones capitalistas de producción.

El aislamiento de sus miembros debido a la forma independiente de producir, su carácter transitorio, su carácter intermedio entre el proletariado y la burguesía determinan sus características en los distintos niveles de la formación social.

Desde el punto de vista de la economía, la pequeña burguesía es una clase explotada y subordinada al sistema capitalista dominante, pero justamente debido a su aislamiento, provocado por sus mismas condiciones de producción, apegado a un lugar y a una explotación determinada,

no está en condiciones de comprender el carácter de clase de esta explotación y de esta opresión, de las que sufre, a veces, no menos que el proletariado; no está en condiciones de comprender que tampoco el Estado es la sociedad burguesa puede dejar de ser un Estado de clase.²⁰

Desde el punto de vista ideológico, debido a su situación de transición, el pequeño productor está en una doble situación; es, a la vez, un elemento de progreso en cuanto representa una liberación del régimen anterior de dependencia, y un elemento reaccionario en cuanto lucha por mantener su situación de pequeño productor independiente, poniendo obstáculos al desarrollo económico.

La situación intermedia que ocupa, entre los patronos y los obreros, lo lleva a fluctuar entre los intereses de la burguesía y del proletariado.

Además, es la clase más permeable a la ideología dominante, con la que establece relaciones tales que le impiden

²⁰ Lenin, "¿Quiénes son los amigos del pueblo?", p. 140.

percibir las condiciones objetivas de su servidumbre y de su futura destrucción.

Para terminar, citemos este excelente texto de Lukács sobre la pequeña burguesía:

La pequeña burguesía al vivir, al menos parcialmente en las grandes ciudades, sometida directamente a las influencias del capitalismo en todas las manifestaciones exteriores de la vida, no puede mantenerse enteramente indiferente frente al hecho de la lucha de clases entre la burguesía y el proletariado. Pero la pequeña burguesía "como clase de transición en la que los intereses de las dos clases se atenúan recíprocamente" va a sentirse "por encima de la oposición de clases en general". Como consecuencia de ello, buscará los medios "no para suprimir los dos extremos, capital y asalariado", sino para atenuar su oposición y transformarla en armonía. Pasará, por lo tanto, en la acción, al lado de todas las decisiones decisivas de la sociedad y deberá necesariamente luchar alternativamente, y siempre inconscientemente por una u otra de las direcciones de la lucha de clases.²¹

10. SITUACIÓN DE CLASE

En las páginas anteriores hemos examinado el concepto de clase social a dos niveles diferentes: al nivel de modo de producción y al nivel de la formación social, es decir, de una sociedad históricamente determinada.

A ambos niveles las clases se definen por su SITUACIÓN en la estructura social, situación que depende de las relaciones específicas que los grupos sociales mantienen con los medios de producción.

La situación de clase está, por lo tanto, determinada por el lugar que ocupan los individuos en el proceso de producción social. Llamamos SITUACIÓN DE CLASE a la situación que tienen los individuos en la estructura social, la que está determinada, en última instancia, por el papel que desempeñan en el proceso de producción social.

Este concepto no debe confundirse con el concepto de ORIGEN DE CLASE, que no se refiere a la situación actual del individuo en la estructura social, sino a la situación de clase

²¹ G. Lukács, *Historia et conciencia de clase*, Minuit, París, 1960, p. 84.

en la cual el individuo se formó; por ejemplo, la situación de clase de sus padres.

Por último, este concepto de SITUACIÓN DE CLASE no debe confundirse con el concepto de POSICIÓN DE CLASE, que desarrollaremos en el siguiente punto.

11. CLASES SOCIALES Y COYUNTURA POLÍTICA

Nuestra primera etapa fue definir las clases a nivel de modo de producción, luego las definimos a nivel de formación social. Ahora debemos pasar al nivel más concreto, al nivel de la COYUNTURA POLÍTICA o "momento actual", que constituye la síntesis de todas las contradicciones de una sociedad determinada en un momento determinado de su desarrollo. A este nivel nuevas determinaciones entran en juego sobre determinando las clases anteriormente definidas.

Analizaremos dos de estas determinaciones: el problema de la POSICIÓN DE CLASE y la diferencia entre clase y FUERZA SOCIAL.

a) Posición de clase

Cuando estudiamos las clases sociales a nivel de modo de producción vimos que en una sociedad no todos los individuos pertenecen a una de los dos clases antagónicas, que existen grupos sociales que no pueden definirse como clases sociales sea por representar grupos intermedios entre las dos clases antagónicas a nivel de la producción, sea por no participar directamente en la producción al estar al servicio de instituciones de la superestructura. Estos grupos no constituyen clases propiamente tales, pero tienden a adoptar posiciones que favorezcan a una u otra de las clases antagónicas.

Por otra parte, no todos los miembros de una clase defienden los intereses de su clase en una coyuntura política determinada. Por ejemplo, la aristocracia obrera, sector privilegiado de la clase obrera de los países capitalistas imperialistas en numerosas coyunturas políticas, no ha defendido los intereses de la clase obrera, sino los intereses de la burguesía.

Por lo tanto, no basta ser miembro de una clase, tener una determinada situación de clase, para adoptar actitudes políticas consecuentes con esa situación de clase.

Llamaremos POSICIÓN DE CLASE a la "toma de partido" por una clase en una coyuntura política determinada.

Esta "toma de partido" por una clase determinada implica defender y luchar por sus intereses de clase, adoptar "su punto de vista", "pasar a integrar sus filas", "representar sus intereses".

Refiriéndose, por ejemplo, a "las capas medias,²² el pequeño industrial", el pequeño comerciante, el artesano, el campesino, Marx afirma que "son revolucionarias únicamente cuando tienen ante sí la perspectiva de su tránsito inminente al proletariado"; ellas defienden entonces "no sus intereses presentes, sino sus intereses futuros", abandonan "sus propios puntos de vista, para adoptar el del proletariado".²³

Lenin dice, por otra parte, que no es imposible que en ciertas condiciones tal o cual capa de trabajadores se sitúe al lado del proletariado. Luego señala que todo el problema reside en determinar estas condiciones y considera que las palabras "hacer suyo el punto de vista del proletariado" expresan en forma precisa estas condiciones; que estas palabras trazan, en forma muy neta, una línea de demarcación entre los verdaderos marxistas y todos los otros grupos que se pretenden socialistas.²⁴

En otro texto, refiriéndose a los intelectuales, dice que todo intelectual, a pesar de trabajar en un análisis objetivo de la realidad, "no puede dejar de tomar partido por tal o cual clase, una vez que ha comprendido las relaciones que existen entre ellas".²⁵

²² El término "capas medias" es descriptivo. El término científico que abarca estos grupos sociales señalados por Marx es el de "pequeña burguesía".

²³ "Manifiesto del Partido Comunista", *Obras escogidas*, t. 1, p. 29.

²⁴ Discurso acerca de la cuestión del programa del Partido en el 20 Congreso del Pcus, *Obras completas*, ed. francesa, t. 6, pp. 513-514.

²⁵ Lenin, "¿A qué herencia renunciamos?", ed. francesa, t. 2, p.

En un texto sobre "Las tareas de la juventud revolucionaria" hace ver cómo los estudiantes no pueden ser considerados como un todo homogéneo, ya que tienden a reflejar los intereses de todas las clases y grupos políticos de la sociedad. Entre ellos, sólo algunos "adoptan una posición revolucionaria", consagran sus fuerzas a la clase obrera.²⁶

En *El 18 Brumario de Luis Bonaparte* Marx nos habla de los "representantes" de la pequeña burguesía que "pueden estar a un mundo de distancia de ellos, por su cultura y su situación individual. Lo que los hace representantes de la pequeña burguesía es que no van más allá, en cuanto a mentalidad, de donde van los pequeño-burgueses en sistema de vida, que, por tanto, se ven teóricamente impulsados a los mismos problemas y a las mismas soluciones a que impulsan a aquéllos, prácticamente, el interés material y la situación social. Tal es en general la relación que existe entre los representantes políticos y literarios de una clase y la clase por ellos representada.²⁷

Por lo tanto, la posición de clase es un concepto que pertenece al análisis de la coyuntura política. Es en el "momento actual" de la lucha política cuando los individuos se agrupan en posiciones de clase definidas. La base de esta posición de clase es, evidentemente, la situación de clase, pero no se restringe a ella. Elementos aislados o grupos pertenecientes a otras clases pueden adherirse y luchar por una clase que no es la suya.

La situación de clase crea, como hemos visto, un instinto de clase que hace que los miembros de esa clase tiendan a tomar partido por la clase a la cual pertenecen.

Para pasar a una posición de clase proletaria, el instinto de clase del proletariado sólo necesita ser educado; por el contrario, para que los intelectuales pequeño-burgueses logren pasar a una posición de clase proletaria, su instinto de clase debe revolucionarse.²⁸

²⁶ En ed. española, t. 1, p. 100, se ha traducido "no puede quedar al margen de".

²⁷ Lenin, t. 7.

²⁸ *Obras escogidas*, t. 1, pp. 260-261.

²⁹ L. Althusser, entrevista de *L'Unita*, diario del PC italiano, enero de 1968.

Y para que esto se logre en forma definitiva se requiere un largo proceso. Muchas veces, intelectuales pequeño-burgueses adhieren al partido del proletariado porque han llegado a convencerse de la verdad y eficacia política de los análisis marxistas, pero en coyunturas políticas difíciles caen en posiciones pequeño-burguesas. Ésta es la razón profunda de la importancia que da el marxismo a la constitución social del partido del proletariado. Mientras mayor sea la cantidad de miembros del partido que tenga una situación de clase proletaria, más fácilmente se evitarán las desviaciones izquierdistas o derechistas que surgen como expresión de la ideología pequeño-burguesa en las filas del proletariado.²⁹

b) Fuerzas sociales

Muchas confusiones acerca del concepto de clase provienen de ciertos textos de Marx que han sido interpretados en el sentido de negar el carácter de clase a un grupo social que, a pesar de estar en una determinada situación en la estructura económica de una formación social, no ha participado todavía en forma unificada en la lucha política.

En otros textos Marx niega su carácter de clase a un grupo, que no ha participado en la lucha política, pero se refiere a él con los términos de "clase en sí", oponiéndolo a lo que denomina "clase para sí", es decir, a la clase que participa en la lucha política.

Las condiciones económicas habían transformado, primeramente, a la mayor parte del país en trabajadores. La dominación del capital creó a esa masa una situación común, intereses comunes. Así, esa masa es ya una clase frente al capital, pero no todavía frente a sí misma.³⁰

Nos parece más adecuada la terminología empleada por Lenin y Mao, que hablan de *clase social* cuando se sitúan

²⁹ Sobre este punto, es muy interesante el texto "Decisiones acerca de ciertas cuestiones de la historia de nuestro Partido", publicado en el t. 3 de las *Obras escogidas* de Mao Tse-tung. (Ed. inglesa, pp. 177-225.)

³⁰ Marx, *La miseria de la filosofía*, Ed. Sociales, París, 1961, p. 177.

a nivel de modo de producción y de formación social, y que introducen el término FUERZA SOCIAL para analizar la acción de estas clases a nivel de la coyuntura política.

Un grupo social puede constituir una clase y no una fuerza social, como por ejemplo, los pequeños productores campesinos de ciertos países.

Por el contrario, algunos grupos sociales pueden constituir una fuerza social sin pertenecer a una de las tantas clases de una formación social, como por ejemplo, los intelectuales revolucionarios.

Para que una clase o grupo social se constituya en fuerza social, no necesita estar organizada en partido político propio, como parece desprenderse de algunos textos de Marx. Basta con que su existencia se refleje de alguna manera en la correlación de fuerzas a nivel de la coyuntura, es decir, que produzca "efectos pertinentes", para utilizar la terminología de Poulantzas.³¹ Éste es el caso del campesinado parcelario analizado por Marx en *El 18 Brumario*. En la coyuntura concreta del bonapartismo, Marx reconoce el papel que han desempeñado los campesinos parcelarios a pesar de no tener ni organización ni ideología propias. Ellos constituyen una fuerza social debido a que su existencia como clase se refleja en esa coyuntura concreta por el fenómeno histórico del bonapartismo, que no habría existido sin los campesinos parcelarios.

Luis Bonaparte se considera el representante de los campesinos parcelarios aunque en realidad sea el "representante" de la burguesía. No por eso deja de ser cierto que la existencia económica de los campesinos parcelarios se refleja, en el nivel político, por "efectos pertinentes" que son la *forma particular de Estado* del bonapartismo como fenómeno histórico. Se trata aquí de un elemento nuevo, fácilmente perceptible, que es la forma particular de Estado del Segundo Imperio, y que no puede insertarse en el marco del Estado parlamentario que la precedió.³²

³¹ Nos parece que el aporte más importante de Poulantzas al estudio de las clases sociales se encuentra precisamente en este punto. Cuando él habla de "clases diferenciadas y autónomas", nosotros hablamos de "fuerzas sociales", ya que pensamos que no sólo las clases pueden constituirse en fuerzas sociales. Ver pp. 90-92 de su libro.

³² Poulantzas, *op. cit.*, p. 91.

Si esto no hubiera ocurrido, si la existencia del campesinado como clase no se hubiera reflejado en el fenómeno del bonapartismo, esta clase habría tenido, sin duda, algún tipo de presencia en el nivel político

aunque no fuese más que por el simple hecho de que la organización política de otras clases, así como las instituciones del Estado, deberían haber tenido en cuenta la existencia de los campesinos parcelarios, por ejemplo, en el caso del sufragio. Sin embargo, en este caso, esta presencia no habría constituido un elemento nuevo, no habría tenido "efectos pertinentes", sino que solamente se habría insertado, como variación, en los límites circunscritos por los efectos pertinentes de otros elementos, por ejemplo, en el marco de la democracia constitucional.³³

Ahora bien, en un proceso revolucionario es necesario distinguir tres tipos de fuerzas:

- fuerzas motrices
- fuerza principal
- fuerza dirigente

Las fuerzas motrices están constituidas por los grupos sociales que participan en forma activa en el proceso revolucionario.

La fuerza principal está constituida por el grupo social que representa la fuerza motriz más numerosa.

La fuerza dirigente está constituida por el grupo social que dirige el proceso revolucionario. Para dirigir el proceso revolucionario no necesita ser la fuerza motriz más numerosa. Lo que lo constituye como fuerza dirigente no es su número sino su papel político, es decir, su capacidad de tomar la iniciativa, formular metas adecuadas a cada etapa y encontrar formas justas de dirección. De esta manera, se gana la confianza de las masas revolucionarias que siguen, sin vacilar, sus directivas.

El caso de la Revolución china ilustra muy bien estos tres tipos de fuerzas. Las fuerzas motrices estaban constituidas por el campesinado, el proletariado y la pequeña burguesía urbana; a veces se lograban incorporar ciertos sectores de la burguesía nacional.³⁴ La fuerza principal era, sin duda, el campesinado, y el proletariado, a pesar

³³ *Ibid.*, p. 92.

³⁴ Cuando el imperialismo recurre a la guerra de agresión.

de su escaso número, logró constituirse en la fuerza dirigente de la revolución debido al papel político que desempeñó en la Revolución china.

Es muy importante no confundir la fuerza principal con la fuerza dirigente de la revolución.

En algunos países de América Latina, por ejemplo, las condiciones de extrema miseria del campesinado, su gran potencial revolucionario y su gran peso específico dentro de la población global del país, lo constituyen, sin duda, en la fuerza principal de la revolución en esos países. Pero afirmar esto no implica negar al proletariado su papel dirigente en el proceso revolucionario ya que es *objetivamente* la única clase que por su situación de clase, es decir, por su situación en la producción social, es capaz de conducir el proceso revolucionario hasta el fin, hasta la supresión de todo tipo de explotación.

12. CONCLUSIÓN: LAS CLASES SOCIALES COMO PORTADORES DE DETERMINADAS ESTRUCTURAS

Después de todo lo dicho en los puntos anteriores podemos comprender qué tipo de relación existe entre la estructura social y las clases sociales.

Las clases sociales no son los *sujetos creadores* de las estructuras sociales. Son, por el contrario, como dice Marx, los "*portadores*" [Träger] de determinadas estructuras, los actores de un drama que no han construido.

Detengámonos un momento en este concepto de "*portador*" que es el que Marx emplea en *El capital* para dar cuenta de la relación que aquí pretendemos estudiar.

En primer lugar, debemos advertir que la palabra alemana Träger tiene en español (y en francés) dos significados muy diferentes: "*soporte*" y "*portador*". El primer término (soporte) indica la idea de sostener, de ser la base de algo, de servir de apoyo a algo y en este sentido la utiliza Marx cuando afirma que "las condiciones materiales son los *soportes* [Träger] de las relaciones sociales".³⁵

El segundo término (portador) significa, por el contra-

³⁵ *Das Kapital*, pp. 826-827.

rio, tomar sobre sí, llevar consigo, y en este sentido lo utiliza Marx cuando afirma que "*el capitalista no es otra cosa que el capital personificado*", que "*sólo actúa en el proceso de producción como portador [Träger] del capital*".³⁶

Al afirmar el marxismo que las *clases son los portadores de determinadas estructuras* está rechazando toda concepción voluntarista acerca de las clases sociales.

No son las clases las que *crean* las estructuras. No basta, por ejemplo, que una clase se proponga cambiar una estructura social para que pueda hacerlo. Aunque el proletariado quisiera implantar el comunismo inmediatamente después de haber destruido el capitalismo, no podría hacerlo, ya que este régimen social necesita como condición previa para su implantación un desarrollo muy avanzado de las fuerzas productivas.

Pero afirmar que no son las clases las que *crean* las estructuras no implica negar que ellas puedan *actuar sobre* las estructuras modificándolas dentro de ciertos límites. Estos límites dependen de ciertas condiciones materiales, fundamentales del grado de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas. Sin la participación activa de las clases, las estructuras sociales tienden a reproducirse superando las crisis provocadas por sus contradicciones internas. Los cambios radicales de las estructuras sociales sólo se producen cuando las clases revolucionarias son capaces de aprovecharse de las crisis del sistema para producir cambios estructurales profundos, es decir, cambios revolucionarios. Esto es lo que explica el papel fundamental que el marxismo atribuye a la lucha de clases como motor de la historia.

Volviendo ahora a nuestra definición, decir que las clases son *portadores* de determinadas estructuras es lo mismo que decir que ellas son los *efectos* de estas estructuras.

Podemos llegar así a definir las clases sociales como los

³⁶ *Ibid.* Debemos señalar que la edición española de *El capital* (Fondo de Cultura Económica) traduce indistintamente, en los dos casos señalados, la palabra Träger por "exponente". La edición francesa por el contrario traduce el primer Träger por "support" y el segundo por "porteur". Por otra parte cuando Althusser se refiere a las clases sociales emplea siempre el término "porteur". Es Balibar quien introduce la confusión cuando señala que la palabra Träger se ha remplazado por la palabra "support" (*Para leer "El capital"*, p. 275). Poulantzas repite el error de Balibar.

efectos de la estructura social global sobre los individuos que participan de una u otra manera en la producción social.

¿Hemos abandonado por ello el concepto de relaciones de producción para definir las clases?

Pensamos que éste sería el caso si concibiéramos la estructura social global como una simple articulación de niveles (económico, ideológico y político), como lo hace Poulantzas.⁸⁷ En este caso se cae en la imposibilidad teórica de estudiar este efecto como un efecto de la estructura global y uno se ve obligado a analizarlo como una serie de efectos parciales a nivel de cada estructura regional.

En cambio, si se piensa la articulación de los distintos niveles de la estructura social a partir de las relaciones de producción, todo cambia. Para Marx son estas relaciones las que sirven de centro estructurador o de matriz del conjunto social, como lo hemos visto al estudiar el concepto de modo de producción. Y, por ello, son estas relaciones las que sirven de fundamento para la constitución de las clases sociales. Negar esto, calificándolo de desviación economista, es negar el aporte fundamental del marxismo al estudio de las clases sociales, y es, por lo tanto, un retroceso con respecto al pensamiento marxista.⁸⁸

Por último queremos aclarar que una cosa es hablar de las clases como efectos de la estructura social global, lo que finalmente no significa sino que ellas son fundamentalmente el efecto de las relaciones de producción, y otra cosa es hablar de los efectos que las clases pueden producir en los distintos niveles de la sociedad: efectos ideológicos, efectos políticos o efectos económicos. Cuando nos referimos a estos efectos nos estamos refiriendo a la práctica concreta que realizan estas clases. Esta práctica será estudiada en el próximo capítulo.

⁸⁷ Poulantzas, *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Siglo XXI, México, 1969, p. 71.

⁸⁸ *Op. cit.*, p. 68. Una crítica sistemática a los planteamientos de Poulantzas respecto a las clases sociales se encuentra en Marta Harnecker, *Política y clases sociales en Poulantzas* (estudio crítico), CEN, 1969 (apuntes mimeografiados).

RESUMEN

En este capítulo nos hemos referido al concepto marxista de clase social. Lo hemos definido primeramente a nivel de modo de producción para luego examinar las nuevas determinaciones que adquiere a nivel de la formación social y de la coyuntura política. Por último, hemos precisado la definición de las clases como "portadores" de determinadas estructuras.

Hemos visto los siguientes conceptos de la teoría general del materialismo histórico: *clase social* — *fracción de clase* — *interés de clase* — *conciencia de clase* — *instinto de clase* — *estructura de clases* — *clase de transición* — *situación de clase* — *posición de clase* — *fuerza social* — *fuerza matriz* — *fuerza principal* — *fuerza dirigente*.

CUESTIONARIO

1. ¿En qué estado dejó Marx su estudio acerca de las clases sociales?
2. ¿Cuál es la novedad que Marx agrega respecto a las clases sociales?
3. ¿Cómo se definen las clases sociales a nivel de modo de producción?
4. ¿Por qué Marx habla de tres clases cuando se refiera al sistema capitalista?
5. ¿Cuántas clases existen en cada modo de producción?
6. ¿Qué relación existe entre la reproducción del modo de producción y las clases sociales?
7. ¿Todos los individuos de una sociedad pertenecen a una clase determinada?
8. ¿Qué se entiende por fracción de clase?
9. ¿Qué se entiende por interés espontáneo inmediato?
10. ¿Qué se entiende por interés de clase?
11. ¿Qué se entiende por conciencia de clase?
12. ¿Qué se entiende por instinto de clase?
13. ¿Puede el proletariado adquirir en forma espontánea una conciencia de clase proletaria?
14. ¿Qué se entiende por estructura de clases?
15. ¿Por qué las clases sociales sufren nuevas determinaciones a nivel de la formación social? ¿Cuáles, por ejemplo?
16. ¿Qué se entiende por clase de transición?
17. Explicar por qué se usa la palabra "portador" para definir el papel de las clases.
18. ¿Qué se entiende por situación de clase?
19. ¿Qué se entiende por posición de clase?

LAS CLASES SOCIALES

20. ¿Qué se entiende por fuerza social?
21. ¿Qué se entiende por fuerzas motrices?
22. ¿Qué se entiende por fuerza principal?
23. ¿Qué se entiende por fuerza dirigente?
24. ¿Reduce el marxismo las clases sociales a lo meramente económico?
25. ¿Por qué Marx no define las clases sociales usando como criterios los diferentes ingresos?

TEMAS DE REFLEXIÓN

1. ¿Cuáles son los conocimientos previos que se necesitan para hacer un análisis científico de las clases sociales en América Latina?
2. ¿Por qué el criterio de mayor o menor explotación no es un criterio marxista para definir las posibilidades revolucionarias de una clase?
3. ¿Cuáles son los efectos de la acción del imperialismo en la estructura de clases latinoamericana?

BIBLIOGRAFÍA

- MARX: Carta a Weydemeyer, del 5 de marzo de 1852, en *Obras escogidas*, t. I. p. 496.
- MARX: *El capital*, libro III, cap. LII: "Las clases sociales".
- MARX: "Las luchas de clases en Francia, de 1848 a 1850", *Obras escogidas*, t. I, pp. 104-228.
- MARX: "El Dieciocho Brumario de Luis Bonaparte", *loc. cit.*, pp. 229-328.
- MARX: "La guerra civil en Francia", *loc. cit.*, pp. 460-534.
- ENGELS: *La situación de la clase obrera en Inglaterra*.
- LENIN: "El contenido económico del populismo", *Obras completas*, t. I.
- LENIN: "La gran iniciativa", en *Marx, Engels, marxismo*, ed. Progreso, Moscú, pp. 479-482.
- MAO TSE-TUNG: *Análisis de clase de la sociedad china*.
- MAO TSE-TUNG: *Intervenciones en las discusiones sobre el arte y la literatura en Yenan*.
- BUJARIN, N.: *La théorie du matérialisme historique*, cap. VIII. *Les classes sociales et la lutte des classes*. Ed. Anthropos, París, 1967, pp. 299-338.
- DAHRENDORF: *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, cap. I: "El modelo de la sociedad de clases de Karl Marx".
- BOUVIER-AJAM Y MURY: *Las clases sociales*.
- POULANTZAS, NICOS: *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*, Siglo XXI Editores, México, 1969.

LAS CLASES SOCIALES

MODIFICACIONES INTRODUCIDAS EN LA SEXTA EDICIÓN

En este capítulo se han introducido las siguientes modificaciones de fondo:

1. Aplicación de los conceptos de propiedad jurídica, propiedad real y posesión efectiva a las distintas relaciones de clase.
2. Precisión del concepto de grupo social.
3. Precisión del concepto de fuerza social.
4. Supresión del punto: lucha de clases, que pasa a formar un capítulo aparte.
5. Introducción del concepto de "portador", fundamental para comprender la relación de las clases sociales con las estructuras sociales.

En el curso de los últimos años, la expresión "grupo de presión" (literalmente traducida del inglés: *pressure group*), a pesar de su incorrección gramatical, se ha vuelto de uso corriente en Francia. En su acepción general evoca las luchas emprendidas para que las decisiones de los poderes públicos se conformen a los intereses o a las ideas de una categoría social dada.

El estudio de los grupos de presión, que constituye uno de los temas predilectos de la ciencia política contemporánea, ha sido introducido en las investigaciones de esta disciplina con el objeto de identificar las fuerzas que orientan y accionan el mecanismo gubernamental. Como actividad de espíritu positivo no trata de definir las reglas ideales del juego de las instituciones, sino de determinar sus modalidades de funcionamiento. Esta investigación se inspira, por lo tanto, en el método de análisis de los hechos sociales que tantos franceses, desde Montesquieu hasta Durkheim, contribuyeron a establecer.

La independencia de espíritu requerida no resulta fácil de aplicar en el campo político donde, a menudo, es difícil trazar la línea divisoria entre la exposición de propósito científico y el ensayo de naturaleza polémica. Los grupos de presión nos proporcionan un ejemplo típico de tal indeterminación. Mientras unos los ven como un poderoso instrumento de anulación de la democracia y proponen una estricta reglamentación de sus actividades, otros juzgan excesivos esos ataques, y los consideran una tentativa de impresionar la opinión. El fin de la controversia no parece cercano si se tiene en cuenta que, en lo que concierne al papel que desempeñan los grupos, son escasos los datos que no se prestan a discusión.

Si bien no se puede asegurar que el punto de vista presentado aquí sea totalmente objetivo, al menos se intentará poner en claro los diversos aspectos del fenómeno sin apreciaciones de carácter valorativo.

Muchos de los ejemplos citados procederán de la vida francesa, pero también se recurrirá a la experiencia de los otros países. Esta ampliación de la perspectiva permitirá establecer el carácter universal de los movimientos y operaciones que vamos a estudiar.

Tal vez este capítulo depre al lector la sorpresa de descubrir, bajo una presentación nueva, fenómenos que son familiares a todos los observadores. Esto nos lleva a distinguir entre los hechos relatados y el mecanismo que permite entenderlos. Los grupos de presión constituyen una categoría de análisis ideada hace algunos decenios para sistematizar el estudio de prácticas que, en una u otra forma, pertenecen a todos los regímenes políticos. En Francia las investigaciones de este tipo son muy recientes, no obstante lo cual resultaría pueril deducir de esto que las intervenciones corporativas sobre los poderes públicos son un rasgo original de la IV y V Repúblicas.

Otro motivo de asombro puede resultar de la amplitud que se da a la categoría. Muchos se sentirán sorprendidos al ver figurar en este cuadro actividades que les parecen dignas de elogio. Aceptarán el término presión para caracterizar las actitudes de los carniceros o de los comerciantes de vino pero se negarán a usarlo cuando se trate de los ex combatientes o de los beneficiarios del seguro social¹. Aunque desde un punto de vista humano esta discriminación parezca comprensible, no es posible mantenerla porque nos llevaría a listas de grupos que variarían según las afiliaciones del autor. El único criterio que preserve de interpretaciones subjetivas es comprobar en los interesados una voluntad de influir en las deci-

siones de los poderes públicos. Desde el momento en que esta voluntad se manifieste el organismo considerado entra en la clase de los grupos de presión. Como se ve, la inclusión es ajena a todo juicio moral sobre el valor de la acción sustentada y sobre todo no implica de por sí desaprobación alguna.

Este esfuerzo por mantener la neutralidad ha molestado a quienes, aun admitiendo los fundamentos de una enumeración comprensiva, exigen que se haga una diferencia entre los elementos según el fin que persiguen. Se dice frecuentemente que si bien es posible que los sindicatos obreros y los patronales sean igualmente grupos de presión, nadie podría poner en el mismo plano, dentro de su conciencia, al trabajador que defiende su derecho de vivir y al director de empresa que lucha por mantener sus beneficios. En términos humanos tal ensayo de jerarquización posee sólidas bases pero, para llevarlo a la práctica, tendríamos que recurrir a principios de valoración superiores y exteriores a lo que revela la simple observación de los hechos. Como tales principios, en una sociedad pluralista, son distintos de un grupo a otro, al adoptar una escala de valores sólo estaríamos expresando preferencias individuales.

El análisis de los grupos de presión debe realizarse, por lo tanto, con absoluta independencia de toda posición normativa. Para que tal prescindencia sea posible, la conducta del investigador deberá ser como la del entomólogo. Esta preocupación es compatible con la certeza de que ninguna sociedad puede existir sin una moral o un criterio de bien público, oponible al desencadenamiento de los apetitos individuales. Pero si bien es cierto que la formulación de normas se apoya sobre los resultados del trabajo científico, y constituye inclusive su prolongación indispensable, no es materia que corresponda al investigador como tal.

¹ La ley francesa de 1946 llamada de Seguridad Social establece para toda la población activa los seguros contra invalidez prematura, vejez y muerte y las "indemnizaciones familiares" que comprenden los aportes que efectúan obligatoriamente los patronos unidos en una Caja de Compensación para ayudar a los hogares humildes a sobrellevar sus cargas familiares. (N. del T.)

I. El factor de la selección

El lenguaje corriente y la terminología estadística utilizan desaprensivamente el término grupo para designar un conjunto de individuos que poseen una o varias características comunes (división en clases por edad o por nivel de ingresos). Aunque tal situación puede conducir a la acción colectiva, no la suscita necesariamente. Todo depende de la conciencia que la gente tenga de ese rasgo compartido y de la importancia que le atribuya. En efecto, si bien es improbable que los peligros encaren una conducta común sobre la sola base y en función exclusiva de la particularidad señalada, a nadie asombraría que lo hicieran así las gentes de color en una sociedad dominada por los prejuicios raciales. Llegamos así a la noción sociológica de un comportamiento uniformado de acuerdo con una o varias identidades de orden físico, social o espiritual.

Algunos autores, especialmente en Estados Unidos, llaman grupos de interés a las uniones realizadas sobre los fundamentos expuestos (el término interés incluye aquí tanto la defensa de ventajas materiales como la salvaguarda de valores morales). Pero la unificación de conductas obtenida es susceptible de muchas variaciones en su duración y firmeza. A veces se presenta en forma esporádica, a menudo efímera, y sólo en circunstancias determinadas. Tal es el caso de las manifestaciones eventualmente poderosas y violentas que se desvanecen una vez desaparecido el motivo de ruptura o cuando decae la excitación inicial. Para describir estas situaciones se usan las expresiones "grupo inorgánico", "difuso" o "virtual". En otros casos, cada vez más numerosos, el interés común es sentido con intensidad suficiente para que surja el deseo o la aceptación de una organización que se encargue de realizarlo. Desde ese momento un mecanismo de unificación voluntario y más o menos racionalizado sustituye al plan de acciones paralelas.

Resulta difícil clasificar los intereses de

acuerdo con su aptitud para estructurarse convenientemente; pero es una observación al alcance de todos que los hombres se agrupan y defienden con mucha mayor firmeza como productores o como trabajadores que como consumidores. En períodos de escasez las armas de casa pueden mostrarse capaces de encarar con violencia a algún comerciante sospechoso de prácticas ilegales pero, cuando el aprovisionamiento se normaliza, no piensan siquiera recurrir al poder que les daría una acción colectiva para modificar los precios o para exigir calidad. En los últimos años se han hecho diversas tentativas para quebrar la apatía de los consumidores. Sigue siendo la más notable de ellas la de la *Union Fédérale de la Consommation* (Unión Federal del Consumo). Esfuerzo semejante, cumplidos con medios materiales reducidos, ganan un público creciente pero todavía limitado. Otro sector débilmente organizado es el de los locatarios y especialmente el de los mal alojados². Los organismos que creen representarlos como la *Confédération nationale des Locataires* y la *Confédération générale du Logement* (Confederación Nacional de Locatarios y Confederación Nacional de la Vivienda), son pobres en adherentes y en recursos financieros. A veces puede ocurrir que obtengan éxitos parciales (sobre todo en la protección de locatarios ubicados), pero la influencia que ejercen sobre la política de la vivienda es mediocre. Un último ejemplo: los ancianos y especialmente las víctimas de esa expropiación silenciosa que es la inflación.

Los grupos de interés así caracterizados se transforman en grupos de presión sólo a partir del momento en que los responsables actúan sobre el mecanismo gubernamental para im-

² Según "Etudes et Conjoncture", n.º 12, julio de 1947, "560.000 alojamientos fueron destruidos durante la guerra y 540.000 seriamente dañados". "Mientras los ingleses construían 4.000.000 de habitaciones desde 1918 a 1940, los alemanes en la entreguerra no menos de 100.000 viviendas anuales, y los Estados Unidos no bajaban de 500.000, en Francia sólo 15.000 familias eran alojadas anualmente en habitaciones nuevas." (N. del T.)

poner sus aspiraciones o reivindicaciones. Un sindicato de productores procede como grupo de interés cuando implanta y controla, con medios propios, la distribución de la clientela entre sus adherentes y se transforma en grupo de presión cuando intenta obtener de los poderes públicos un texto que reglamente el ingreso de nuevos elementos en el ramo. En suma, la categoría "grupos de presión" abarca una parte de la actividad de los grupos de interés o, dicho más exactamente, consiste en el análisis de los grupos de interés en un aspecto determinado.

La proporción de intervenciones sobre la autoridad que corresponde al dispositivo de acción colectiva es muy variable. Estando en desventaja por el número de explotadores, las ramas de la producción agrícola, por ejemplo, se ven obligadas a dirigirse a los poderes públicos para establecer la regulación de la producción que los sectores industriales, basados en la concentración, realizan por sí solos. Pero como la situación también cambia según las épocas, la expansión contemporánea de las funciones económicas y sociales del Estado ha llegado a agravar considerablemente las preocupaciones políticas de las organizaciones profesionales. Hoy, en verdad, múltiples grupos de interés que por propia vocación parecen alejados de la esfera gubernamental pero, en la práctica, está establecido que cualquiera de ellos puede transformarse, llegado el caso, en organismo de presión (la unión de cazadores que protestaba contra la elevación de los derechos de caza y que organizó eventualmente, en vísperas electorales, una campaña contra los diputados responsables).

Por otro lado se puede observar que hay grupos de interés fundados exclusivamente en la acción política para lograr sus fines. De hecho ciertas organizaciones profesionales obran como grupos de presión puros. En Francia éste es el caso de las asociaciones de negocios reducidos, como la *Confédération générale des Petites et Moyennes Entreprises*, la *Union de Défense des Commerçants et Artisans*, etcétera (Confederación General de Em-

presas Pequeñas y Medianas, Unión para la Defensa de Comerciantes y Artesanos) y aun el de la agricultura: *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitants Agricoles* (Federación Nacional de Sindicatos de Explotadores Agrícolas). Sin embargo esto no es más que una apreciación que puede ser discutida.

Más evidente parece el caso de aquellos organismos cuyo deseo sólo puede cumplirse mediante una correspondiente decisión de los Poderes públicos. Tenemos así la *Association pour l'Achèvement du Canal du Nord* (Asociación para la Terminación del Canal del Norte) cuyos promotores tienen por misión esencial alistar en su causa el mayor número posible de parlamentarios así como los servicios ministeriales competentes. Se puede mencionar también el caso de los grupos que abogan por la reforma de las instituciones penitenciarias (tales como la *Howard League for Penal Reform*, en Gran Bretaña), o por el establecimiento de la represión alcohólica (como la *Anti-saloon League*, en Estados Unidos, que durante el período comprendido entre las dos guerras logró temporalmente sus propósitos). Algunos de estos grupos hacen una campaña intensa para obtener el apoyo de la opinión pero en realidad sólo tratan de aumentar, por medio de un rodeo, su gravitación sobre las autoridades.

En Francia hay actualmente numerosos grupos que pertenecen a esta categoría. Citemos los que intervienen en el problema de la subvenciones a las escuelas confesionales tales como la *Association des Parents d'Elèves de l'Enseignement libre*, el *Comité national d'Action laïque*... (Asociación de Padres de Alumnos de la Enseñanza Libre, el Comité Nacional de Acción Laica), y también los múltiples movimientos organizados por la población argelina de origen europeo, tales como la *Union française nord-africaine* (Unión Francesa Nordafricana), para oponerse a una transformación del status político de ese territorio.

En definitiva, la categoría "grupos de presión" no es realmente homogénea. El factor de

selección reside en la adopción de una vía específica para defender las reivindicaciones que persigue el organismo. Se incluyen así, con el mismo título, grupos cuyo único medio es la acción política y otros para los cuales este modo de acción es sólo una preocupación entre otras.

II. Clasificación de los grupos

La constelación de los grupos de presión refleja fielmente las estructuras socioeconómicas y las querellas ideológicas del país considerado. Sobre el particular se observa, de un Estado a otro, variaciones significativas, algunas de las cuales expondremos aquí. En primer lugar, existen las diferencias debidas a las proporciones respectivas de los grandes sectores de la actividad económica en el producto nacional, pero también hay muchas causas particulares de divergencia. En efecto: en los Estados de gran inmigración existen agrupaciones de gentes originarias de un mismo país o de una determinada región geográfica. La religión también determina divisiones, dado que las diferentes confesiones (católica, protestante, ortodoxa) suponen diferentes comportamientos correlativos respecto de las autoridades públicas. Mencionemos por último el papel de los ex-combatientes en los países que participaron en las dos guerras mundiales y también, en algunos de ellos, la posición de los perjudicados por los siniestros y el papel de los expulsados y refugiados en la República Federal Alemana. Las divergencias son, pues, claramente perceptibles. A pesar de esto, si uno se atiende a Estados más o menos comparables en cuanto a su nivel cultural, desarrollo económico y régimen político, comprueba similitudes bastante numerosas. Ocurre así cuando comparamos a Europa Occidental, Estados Unidos, diversos miembros del Commonwealth y, con ciertas reservas, el Japón actual.

En ese sector del mundo que hasta ahora es el único donde el concepto de grupo de pre-

sión se ha aplicado sistemáticamente, parece lícito distinguir dos series de organismos. Unos tienen como objetivo esencial la conquista de ventajas materiales para sus adherentes o la protección de situaciones adquiridas, es decir que tienden a acrecentar el bienestar de la categoría que representan. Éstos serán llamados aquí "organizaciones profesionales". Hay otros grupos que encuentran su razón de ser en la defensa desinteresada de posiciones espirituales o morales, en promover causas, o en afirmar tesis. A éstos los incluiremos en una clasificación bastante vaga pero elástica: "agrupaciones de vocación ideológica". Dado que el fin de la distinción es poner un poco en orden una materia compleja, no hay que exagerar su alcance. Muchos grupos pueden pertenecer legítimamente a uno y a otro tipo.

1. Las organizaciones profesionales. Encontramos en todas partes que las organizaciones profesionales actúan en tres grandes sectores: patronal, agrícola y laboral. Los modos de unión varían de un país a otro. Tomemos por ejemplo el trabajo: en algunos casos no hay más que una organización para todo el conjunto de trabajadores. En otros casos, por el contrario, se trata de agrupaciones separadas para los obreros, empleados, cuadros superiores, funcionarios públicos, etcétera. La misma diversidad se advierte respecto de la patronal: las pequeñas y medianas empresas están más o menos separadas de los grandes negocios; el comercio ofrece una independencia más o menos amplia respecto del sector industrial; los intereses bancarios y financieros son más o menos poderosos, etcétera. Sin embargo, bajo esta aparente variedad, la estructura de las organizaciones profesionales obedece a una doble tendencia de especialización y reagrupamiento.

La tendencia a la especialización es comprensible porque sirve para dar a los grupos una tónica homogénea, lo cual refuerza la capacidad de acción de los responsables. En la agricultura suscita la organización por producto (trigo, tabaco, remolacha, etcétera), que suele complicarse con la preocupación por los intereses regionales; por ejemplo, el vino, en Francia, con la *Confédération générale des Vignerons du Midi* (Confederación General de Vitivinicultores del Mediodía), entre otras. Entre los trabajadores el reagrupamiento se efectúa por industria o rama (personal de la metalurgia), o bien por oficio o calificación profesional (mecánicos de locomotoras). Este segundo procedimiento puede conducir a la creación de sindicatos que

gozan de una posición privilegiada (conductores del subterráneo de París). En cuanto a la patronal, la unión se efectúa naturalmente en función del producto fabricado o del servicio que prestan.

La tendencia al reagrupamiento se justifica por intereses y puntos de vista comunes que superan las oposiciones profesionales o geográficas. Tomemos el caso de la industria textil: cada producto suscita, en primer lugar, la creación de organismos especializados según las sucesivas etapas de elaboración (para la lana, por ejemplo, el comercio de materias primas, separación de lana y cuero, deshilachado, lavado, carbonizado, peinado, hilado, tintura y apresto, etcétera). Sin embargo todos se reúnen en un *Comité central de la Laine* (Comité Central de la Lana) que representa y defiende integralmente la profesión. En muchos puntos la lana y el algodón están en abierta oposición aunque también ambos sectores tienen preocupaciones comunes, de donde surge la existencia de una *Union des Industries textiles* (Unión de Industrias Textiles) que comprende algodón, lana, lino, cáñamo, seda, yute, etcétera. Los industriales textiles y los de la metalurgia tienen, por cierto, sus propios desvelos: sin embargo en varios problemas (política social del Estado) sus posiciones son idénticas o análogas. Llegamos así a una vasta "central" encargada de luchar en nombre de la patronal íntegra. Las mismas causas producen iguales efectos en la agricultura y en el trabajo.

Para establecer la realidad de esta tendencia bastarían algunos nombres. En lo referente a la patronal tenemos el *Conseil national du Patronat français* (Consejo Nacional de la Patronal Francesa), la *Federation of British Industries*, la *Bundesverband der Deutschen Industrie*, la *National Association of Manufacturers* (Estados Unidos), la *Associated Chambers of Manufacturers* (Australia), etcétera. Para la agricultura citaremos la *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles* (Federación Nacional de Sindicatos de Explotadores Agrícolas), la *National Farmers' Union* (Gran Bretaña), la *American farm bureau federation*, etcétera. Para el trabajo hay varias organizaciones en Francia como la *Confédération générale du Travail*, *Confédération française des Travailleurs chrétiens*, *Forces ouvrières*, etcétera. (Confederación General del Trabajo, Confederación Francesa de Trabajadores Cristianos, Fuerza Obrera, etcétera). Existen en Gran Bretaña, la *Trade Union Congress*; en los Estados Unidos, la *American Federation of Labor* y el *Congress of Industrial Organizations* (hay reunidos) en Estados Unidos; y en Alemania los *Deutscher Gewerkschaftsbund* y *Deutscher Angestellten-Gewerkschaft* (de las dos últimas la primera afirma una vocación general y la segunda se especializa en la defensa de los empleados, etcétera).

Estas organizaciones presentan estructuras variadas. Una admiten como miembros sólo asociaciones y otras

también aceptan la adhesión de firmas particulares. Las bases de reagrupamiento también son múltiples. Algunas combinan dos niveles, por ejemplo, actividad profesional (metalurgia, producción de trigo) y localización territorial (organismos que concentran a todos los industriales y comerciantes de una ciudad o región, o a todos los agricultores de un departamento). Diferencias por fin que las relaciones entre el centro y las unidades componentes obedecen a reglas muy diversas, que van desde un federalismo relativamente avanzado que otorga al organismo central poder de representación y negociación, hasta las fórmulas confederativas que lo consideran simple órgano de coordinación y cooperación. El *Trade Union Congress*, por ejemplo, si bien constituye el estado mayor del movimiento obrero no interviene en las negociaciones sobre salarios que son realizadas por las Uniones afiliadas. Comparativamente, las prerrogativas de las "centrales" francesas son mucho más numerosas.

Estos organismos constituyen, en su conjunto, el sector mejor conocido por el gran público. Sin embargo no es verdad que sean siempre la parte más dinámica y eficaz. En muchos casos la oposición de intereses entre sus adeptos conduce a las centrales a tomar posiciones prudentes. El poder que demuestran está condicionado por la medida en que los miembros alcanzan a superar sus conflictos. Por ejemplo, en Alemania, el "frente verde" une estrechamente las asociaciones agrícolas a pesar de sus oposiciones particulares. Estas organizaciones disponen de una gran fuerza de regateo sobre determinadas cuestiones cuya solución interesa a todas las organizaciones miembros por igual (lucha patronal por la supresión del control de precios en Estados Unidos, después de la segunda guerra mundial). A pesar de esto la armonía de intereses y preocupaciones está lejos de haberse logrado. En Francia, al producirse la discusión sobre el Mercado Común, tuvimos un ejemplo de ello en la abierta oposición entre la lana (que se mostraba favorable) y el algodón (desfavorable). Pero, aunque las centrales no tienen verdaderamente la capacidad de maniobra de los organismos especializados, disponen, en general, de una mayor fuerza moral.

Fuera de estos grandes bloques, se observan otros sectores de mucha actuación, tal como el de las profesiones liberales. A pesar de existir una innegable tradición de individualismo, sus miembros han comprendido el valor de la acción colectiva y se sirven de ella con extrema habilidad. La medicina se cuenta entre las profesiones más poderosas y mejor organizadas. En Estados Unidos la *American Medical Association* ha llegado a bloquear los esfuerzos hechos para instaurar una medicina social. En Francia la *Confédération des Syndicats médicaux* (Confederación de Sindicatos Médicos) ha dado buena cuenta de diversos proyectos gubernamentales que podían molestar a sus adherentes (en lo relativo a la participación

fiscal, a la fijación de tarifas, a la vinculación con las Cajas de Seguridad Social, etcétera). Pero si bien los médicos gozan de una posición privilegiada (prestigio del "hombre de blanco"), no son sino un ejemplo entre muchos otros. No hay en la actualidad profesión, desde la odontológica hasta la contable ni desde la abogacía hasta la técnica en "relaciones públicas", que no tenga su propio órgano de defensa y representación.

Mencionemos por fin las asociaciones que, si bien tienen como propósito capital la defensa de ciertos principios morales, procuran igualmente asegurar ventajas materiales a sus miembros. Así ocurre en Francia con la acción que desarrolla, en nombre de los estudiantes, la *Union nationale des Etudiants de France* (Unión Nacional de los Estudiantes de Francia) y también con la que, en favor de las familias, despliega la *Union nationale des Associations familiales* (Unión Nacional de Asociaciones Familiares). Por la importancia que asignan a las pensiones y a los retiros también los ex-combatientes pueden ser asimilados a esta categoría. Un último ejemplo: las asociaciones cooperativas que quieren excluir la ganancia de la vida económica. En Gran Bretaña el movimiento cooperativo, cuyo grupo capital se llama *Co-operative Union*, constituye una poderosa fuerza.

2. Agrupaciones de vocación ideológica. Ésta es una categoría radicalmente heterogénea cuyas riquezas y variedad tal vez no están correctamente expresadas por la denominación elegida. Algunos de sus elementos testimonian un propósito moralizante y su influencia es muy variable. Algunos (como la *Anti-Slavery League* en Estados Unidos) han llegado en un momento dado a aterrorizar a los parlamentarios de tipo corriente. Los casos que citaremos son sólo una muestra cuya representatividad no es posible certificar por el aumento observado en los grupos que corresponden a esta categoría: *Fédération française contre l'Armement atomique*, *Union des Ecrivains pour la Vérité*, *Front d'Action civique contre l'Abstention*, *Association pour défendre la mémoire du Maréchal Pétain*, etcétera. (Federación Francesa contra el Armamento Atómico, Unión de los Escritores en pro de la Verdad, Frente de Acción Cívica contra la Abstención, Asociación para Defender la Memoria del Mariscal Pétain, etcétera). Varias sociedades secretas, en particular la francmasonería, presentan rasgos comunes con los grupos aquí analizados, pero es mejor mantener una distinción entre las dos series de organismos.

He aquí dos ejemplos ingleses, característicos de grupos que luchan por una causa: en primer lugar la *Lord's Day Observance Society*, fundada en 1831, que desea el respeto absoluto de la paz dominical, que no debe ser turbada por manifestaciones colectivas, incluidas las reuniones deportivas. Aunque se manifiestan ciertas oposiciones (como lo testimonió la creación

de una *Sunday Freedom Association*) la sociedad dispone de fuertes apoyos religiosos y mantiene una posición intransigente que le permite bloquear todo intento de ajuste o reforma. El segundo caso lo constituye la *Royal Society for the Prevention of Cruelty to Animals*, fundada en 1824 para socorrer los animales abandonados. Una de sus preocupaciones principales es obtener reglamentaciones públicas que prohiban paulatinamente las "prácticas crueles".

La lucha contra los prejuicios raciales ha inspirado la formación de numerosas agrupaciones. En Estados Unidos la *National Association for the Advancement of Colored People* ejerce, en conjunto, una influencia importante. En Francia está el *Mouvement contre le Racisme, l'anti-sémitisme et pour la paix* (Movimiento contra el Racismo, Antisemitismo y en pro de la Paz). En Gran Bretaña existe el *Council of Christians and Jews*, fundado en 1942, para combatir la acción anti-judía. En Australia el movimiento de los *Good Neighbourhood councils* se esfuerza por facilitar la adaptación social de los recién llegados. Aunque su propósito sea más amplio, puede mencionarse aquí la *Ligue des Droits de l'Homme* (Liga por los Derechos del Hombre) nacida en 1898 entre los desherriamientos del caso Dreyfus.

Todavía podríamos citar muchos ejemplos de organismos que luchan por una reforma institucional (en Gran Bretaña, la *Proportional Representation Society* o la *Campaign for the limitation of Select Police problems*), o por la difusión ideológica. Deben destacarse en este aspecto las Asociaciones pro Naciones Unidas, que en muchos países tratan de alentar la solidaridad y la cooperación humanas, y también los movimientos conducentes a asegurar la expansión de la ideología europea: *Gauche européenne*, *Ligue européenne de Coopération économique*, *Mouvement fédéraliste Européen*, *Nouvelles Equipes internationales*, etcétera. (Izquierda Europea, Liga Europea de Cooperación Económica, Movimiento Federalista Europeo, Nuevas Equipes Internacionales, etcétera). En Francia los problemas de la enseñanza siempre han provocado discusiones. La *Ligue de l'Enseignement* (Liga de la Enseñanza) es el grupo más antiguo de los que se han ocupado del asunto. Con fuertes respaldos para cumplir sus tareas pedagógicas, no ha dejado de combatir ardientemente por el laicismo. Una fórmula original la constituyen los "padres de alumnos" que ha tenido recientemente una considerable expansión: *Associations des Parents d'Elèves de l'Enseignement libre*, *Fédération des Parents d'Elèves des Ecoles publiques*, *Fédération des Associations de Parents d'Elèves des Lycées et Collèges français*, etcétera. (Asociación de Padres de Alumnos de la Enseñanza Libre, Federación de Padres de Alumnos de las Escuelas Públicas, Federación de Padres de los Alumnos de Liceos y Colegios Franceses, etcétera). En un plano distinto pero parcialmente conectado se destaca en la actualidad el

esfuerzo desplegado para promover la investigación: *Mouvement national pour le Développement scientifique*, *Association nationale de la Recherche technique*, etcétera (Movimiento Nacional en pro del Desarrollo Científico, Asociación Nacional de la Investigación Técnica, etcétera).

Con la misma rubrica se puede catalogar las asociaciones femeninas o por lo menos las que no tienen como principal objetivo la defensa de intereses profesionales. Tales sociedades existen en numerosos países. Una de las más características, en Estados Unidos, es la *League of Women Voters* que persigue la educación cívica de las electoras y al mismo tiempo se preocupa por la promoción de determinados proyectos. Francia posee varias ligas semejantes cuya ambición consiste en realizar una organización cívica y social de las mujeres: *Ligue d'Action catholique*, *Union féminine civique et sociale*, *Union des Femmes françaises*, etcétera. (Liga de Acción Católica, Unión femenina Cívica y Social, Unión de Mujeres Francesas, etcétera).

Otro ejemplo en verdad importante es el de las iglesias, pues si bien sus objetivos superan la actividad común de un grupo de presión, suelen adoptar las formas de acción que lo caracterizan. Sus intervenciones pueden tener por objeto la protección de un estatuto material pero, en muchos casos, buscan salvaguardar intereses espirituales y morales de los cuales la iglesia se siente custodio (en Italia lucha contra la instauración del divorcio). Por otra parte son bien conocidas las diversas posiciones sobre las escuelas libres en varios países. En la medida en que las iglesias se ocupen de activar la evangelización fundando principalmente movimientos sociales o profesionales, su actuación como organismo de presión sobre las autoridades parece llamada a tomar vuelo. Como se sabe éste es el caso de la Iglesia Católica.

3. Relatividad de la clasificación. Un ejemplo de lo relativo de nuestra clasificación lo da la *Société des Agrégés* (Sociedad de Graduados), que se ocupa de fiscalizar el contenido de los programas escolares y los métodos de enseñanza. Si bien la lucha por la calidad de la instrucción constituye un objetivo deseado, también busca esta sociedad el bienestar de sus miembros (opuesta, por ejemplo, a la abreviación de las vacaciones).

Tomemos el caso de los ex-combatientes. Sin descuidar los intereses de sus integrantes, las asociaciones que los representan nunca han vacilado en tomar posiciones sobre los grandes problemas nacionales, y casi siempre, con un sentido conservador. Una de las más típicas en este sentido es la *American Legion* que, desde su fundación, inmediata a la primera guerra mundial, se ha consagrado a eliminar toda infiltración de radicalismo en la política norteamericana. En Gran Bretaña, aunque el miedo a la revolución social haya tomado parte activa en la fundación de la *British Le-*

gion, parece que las actitudes de los ex-combatientes, muy preocupados por los ajustes de las pensiones, han sido mucho menos unilaterales. En Francia las preocupaciones ideológicas han pesado mucho en la constitución y actividades de las asociaciones especializadas y además se han fundado agrupaciones particulares para unir a los militares provenientes de los teatros de operaciones de la Francia de ultramar (cuerpo expedicionario del Extremo Oriente).

La interpenetración de ideologías e intereses materiales se nota también en el nivel de las organizaciones profesionales. A veces resulta algo tan visible, que se advierte cómo las primeras son presentadas como justificación y aun como la sola razón de ser de los segundos. Entre los médicos, por ejemplo, en nombre de la medicina liberal y sobre el tema popular del "médico de familia" se lucha contra la mayor parte de los proyectos gubernamentales. La patronal se libra a la apología de la "libre empresa" para la cual necesita organismos dotados de poderosos recursos financieros: en Francia la *Association de la libre entreprise* (Asociación de Libre Empresa); en Gran Bretaña la *Economic League*, que en 1956 distribuyó 20.000.000 de folletos, organizó 18.000 reuniones y sostuvo 33.500 discusiones de grupo. En el curso de los últimos años la *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles* (Federación Nacional de Sindicatos de Explotadores Agrícolas) centró su programa de reivindicaciones en la necesidad de salvaguardar la pequeña explotación familiar, como factor esencial del potencial demográfico y de la estabilidad social.

Muchos se verán inclinados a considerar tales actitudes como tentativas hechas para dar apariencia respetable a reivindicaciones interesadas. A primera vista la tesis se ve corroborada por muchos elementos, pero si bien es posible que las "clases medias" desempeñen un papel fundamental en el equilibrio político y social del país, el argumento ha sido invocado nada más que para justificar que ciertas categorías no fueran sometidas al derecho común fiscal. El afán de proteger la "libre empresa" nunca ha privado a la patronal de aplicar un estricto dirigismo profesional ni de reclamar la intervención de los poderes públicos cada vez que le ha parecido favorable a sus intereses. ¿La argumentación ideológica se hace pues, simplemente, para distraer al público mientras los contadores computan los beneficios?

Hay muchas ideas que tienen existencia propia y no se mezclan con intereses materiales. Sin embargo suelen ser definidas en forma de instituciones o prácticas que las encarnan más o menos exactamente. Bien se comprende así que los grupos de presión se esfuerzen por establecer un vínculo entre una idea o un sistema de ideas y las medidas que solicitan o resisten. A pesar de todo el saldo de una operación así siempre es discutible porque puede llegar el día en que el grupo debe descartar la ideología de que se sirvió

ocasionalmente. Ocurre también con frecuencia que los lazos ideológicos invocados son artificiales y aun falsos. Nada, por ejemplo, justificaria basarse sobre la "libre empresa" para oponerse al control de los acuerdos o para sostener el secreto de las actuaciones, tal como ha llegado a hacerlo la patronal francesa, cuando el postulado número uno de una verdadera economía de mercado es la destrucción incondicional de todo dirigismo profesional. (Y una forma tal de economía repugna hoy a la casi totalidad de los patronos.) Nos vemos llevados a admitir que la mayoría de las veces los grupos se dedican al manipuleo sistemático de las ideologías con el objeto de favorecer así sus intereses materiales.

El sindicalismo obrero plantea otro problema. En varios países es una fuerza y se ha propuesto una doble tarea: conseguir el mejoramiento inmediato de la situación material y moral de los asalariados y provocar una transformación de carácter socialista en el sistema de producción. Diversas corrientes revolucionarias juzgan ambas cosas incompatibles, dado que una elevación del nivel de vida está llamada a dar más estabilidad al régimen actuante. Predomina hoy la tesis reformista que se emolda a tal dualismo y que recomendando una lucha cotidiana conduce en función de objetivos lejanos. Sin embargo en otros lugares, especialmente en Estados Unidos, el sindicalismo declara aceptar la propiedad privada de los medios de producción adoptando, en consecuencia, un comportamiento especial hacia los patronos y hacia las autoridades públicas.

III. Elementos de poder

Una de las más notorias insuficiencias de la ciencia política consiste en la carencia de un instrumento de medida que permita clasificar los diversos grupos que intervienen habitualmente en la vida pública, en función de la fuerza que demuestran. En tales condiciones la evaluación sólo puede ser aproximada y diferente según cada autor.

1. Los elementos básicos. Son dos: el número de miembros y la capacidad financiera. Ambos son parcial y mutuamente sustituibles.

En los regímenes que obligan a los hombres políticos a solicitar periódicamente la confianza de los electores el número de miembros es, por sí solo, factor de poder para el grupo. Así se explica fácilmente la resistencia victoriosa que los destiladores de vino de su propia cosecha

presentaron contra la abolición de sus privilegios, si se recuerda que los efectivos del grupo oscilaron desde 1945 entre 2,5 y 3,5 millones, según la región. La existencia de 8,5 millones de miembros en los sindicatos afiliados al *Trade Union Congress* explica la importancia atribuida a las declaraciones de sus dirigentes sindicales. Sin embargo la impresión dejada por la cifra bruta debe corregirse mediante dos series de consideraciones.

La primera concierne a la relación entre el número de adherentes y los efectivos potenciales. Así debe notarse que el T. U. C. (*Trade Union Congress*) comprende alrededor del 45 % de los trabajadores británicos (porcentaje muy superior al del sindicalismo francés que no pasa del 15 %). Uno de los elementos esenciales de la influencia ejercida por la *National Farmers' Union* es el hecho de agrupar alrededor del 90 % de los cultivadores de Inglaterra y de Gales. En cambio la *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitations agricoles* (Federación Nacional de Sindicatos de Explotaciones Agrícolas) sólo comprende unos 700.000 adherentes sobre un total de 2 millones 100.000 explotadores.

Un segundo punto, más difícil de exponer, es la calidad de la adhesión. Cualquiera sabe que la combatividad de los trabajadores sindicados cambia de un sector a otro y, más generalmente aun, de una época a otra. Esto vale para todos los organismos. El *Conseil national du Patronat français* (Consejo Nacional del Patronazgo Francés), por ejemplo, declara representar 900.000 firmas. Pero ¿se trata de un conjunto inerte o de un bloque capaz de aplicar con firmeza las consignas emanadas del centro?

La importancia numérica constituye para los dirigentes un triunfo esencial. Puede suceder que el grupo logre movilizar efectivos muy superiores a la cifra de sus adherentes habituales. Sucede así en Francia (recordar la explosión sindical de agosto de 1953 y el éxito espectacular obtenido por diversas manifestaciones campesinas). Mas esos movimientos que han podido sorprender a los responsables,

generalmente quedan sin futuro si no pueden salvar la insuficiencia del reclutamiento ordinario.

Las asociaciones viven en principio de los subsidios que aportan sus adherentes. El número no es necesariamente factor de riqueza. Muy a menudo la amplitud de la clientela es inversamente proporcional a su capacidad de pago; de ello surge la obligación de fijar tasas de cotización muy bajas cuya recaudación representa una pesada servidumbre. En muchos países, y especialmente en Francia, existe un sensible desajuste entre la cifra de los miembros declarados y de los que pagan regularmente. Los grupos industriales están incomparablemente mejor colocados, especialmente en sus ramas centralizadas, para procurarse los fondos necesarios para su ordinario funcionamiento.

A veces se agregan a las cotizaciones usuales cuotas excepcionales motivadas por una campaña particular (por ejemplo, la ayuda suplementaria de 25 dólares que en 1948 pidió la *American Medical Association* a cada uno de sus afiliados para luchar contra un proyecto de seguro obligatorio de enfermedad). Resulta más o menos fácil obtener el otorgamiento de subvenciones extraordinarias según las circunstancias y también según el sector de la economía afectado. Sobre este tópico, los interesados de buena gana se mantienen herméticos. En Estados Unidos se ha descubierto parcialmente el velo por la obligación, que la reglamentación federal de 1946 impuso a los *lobbyists*, de declarar las sumas recibidas y gastadas. Pero los especialistas están de acuerdo en destacar el carácter fragmentario de las informaciones divulgadas de este modo.

Suele a veces el Estado contribuir directamente al financiamiento del grupo, ya por subvención con fondos provenientes de recursos públicos, *Ligue de l'Enseignement* (Liga de la Enseñanza), ya por concesión de facilidades materiales, ya por permiso para extender una contribución proveniente de recursos especializados, como es el caso de la

Union nationale des Associations familiales (Unión Nacional de Asociaciones Familiares) y de las *Unions départementales* (Uniones departamentales), que obligatoriamente se benefician con el 0,03 % de los gastos realizados en las prestaciones legales de las *Caisse et Organismes d'Allocations familiales* (Cajas y Organismos de Asignaciones familiares). Tales situaciones son menos raras que lo que se estaría inclinado a suponer *a priori*: *Fédération nationale des Organismes de Sécurité sociale*, *Union nationale des Caisse d'Allocations familiales* (Federación Nacional de los Organismos de Seguridad Social, Unión Nacional de las Cajas de Asignaciones Familiares), cámaras de comercio, de agricultura, de oficios, organizaciones de funcionarios, de deportados, de enfermos, etcétera. Así, en muchos casos, los poderes públicos facilitan financieramente el ejercicio de la presión que se ejerce sobre ellos.

Dentro de ciertos límites, la cifra de adherentes y la capacidad financiera se sustituyen recíprocamente. La riqueza permite obtener múltiples servicios cuyo equivalente logran, a veces, de sus miembros, los grupos de efectivos numerosos en forma de una actividad espontánea o casi espontánea y proporcionada el número de sus miembros (fenómeno corriente en los sindicatos europeos de trabajadores; también se lo ha observado en el *poujadismo* durante su fase de entusiasmo). El número impresiona a las autoridades y conmueve la opinión pública, pero el dinero permite seguir variados caminos.

2. El factor organización. Ya se ha señalado que diversos grupos de interés no logran procurarse un soporte administrativo o permanecen en cierto modo en estado virtual. También existen otros de estructura muy débil. Esas situaciones no conducen siempre a los poderes públicos a descuidar los intereses que representan. A veces la atención prestada a las demandas de un grupo de mediana extensión toma en cuenta la masa potencial de adherentes que el grupo no alcanza a enrolar.

Aun cuando las víctimas de infortunios de guerra no hubieran puesto en pie un aparato articulado de defensa y representación, las autoridades se habrían ocupado de su caso; pero tal como son las cosas, esos infortunados estarán mejor protegidos si uno, o muchos organismos especializados, hacen de esta protección su tarea cotidiana.

Nada de lo que podría escribirse sobre su organización es específico de los grupos de presión. Una máquina administrativa bien conducida concluye por racionalizar la acción de la colectividad al asegurarle continuidad y orientarla convenientemente. El organizador profesional sabe sacar el mejor partido de los recursos disponibles, está bien colocado para descubrir el límite de lo que puede esperarse obtener y, consecuentemente, para establecer la táctica a seguir. Estas consideraciones son esencialmente válidas para las organizaciones profesionales, pues la eficacia de los grupos de vocación moralizadora depende a menudo de factores difíciles de racionalizar y a veces de imponderables.

Dos factores característicos desempeñan un papel considerable: la calidad de los dirigentes y la amplitud de la red de relaciones que logren constituir (en el seno de los medios parlamentarios, de las oficinas ministeriales, de los órganos de formación de la opinión pública). Los grupos ricos se ven particularmente beneficiados desde este ángulo.

Como última indicación cabe señalar el papel de las minorías activas en la gestión de estos organismos. Observamos aquí un fenómeno que se presenta en todos los grupos humanos de alguna importancia: la apatía de la masa de adherentes permite en general que algunos adquieran y conserven durante largo tiempo las palancas de comando. La lectura de los estatutos de los grupos de presión, muestra que respetan el esquema democrático: los dirigentes reciben sus poderes de la base y se someten a su control. Pero el funcionamiento efectivo no ratifica esta visión ideal y la mayoría de los grupos —patronales, agrícolas, obreros, etcétera—, determinan

su acción cotidiana y la política de largo alcance según mecanismos oligárquicos cuya serenidad sólo raramente es turbada por impulsos exteriores al círculo dirigente (véase mientras tanto el papel desempeñado por la minoría Reconstrucción en el seno de la C. F.T.C.).

3. El "status" social. Se refiere a la reputación de que goza el grupo ante el público, en suma, del juicio moral que sobre él recae. Éste es un importante elemento de influencia. Tomemos por ejemplo el caso de la *Confédération générale des Planteurs de Betteraves* (Confederación General de Plantadores de Remolachas). Este organismo, representante de un cultivo rico y relativamente concentrado, goza de una notable organización. Sus dirigentes son extraordinariamente eficaces, su red de relaciones es de indudable calidad. Sin embargo, ha debido afrontar durante muchos años violentas campañas de prensa que al parecer han tenido profundas repercusiones sobre la opinión. Con justicia o sin ella, su prestigio y su crédito moral en el país han experimentado una disminución. Esta situación facilitó la obra de reforma emprendida por M. Ramadier en 1956-1957 (ha impedido notoriamente la introducción del uso del alcohol industrial en los carburantes).

El status social depende de factores múltiples, que son difíciles de exponer brevemente. Generalmente, la antigüedad del grupo contribuye a sentar su autoridad. El factor clave parece residir en una especie de evaluación normativa que el público efectúa. Su resultado varía con las épocas y los países. En Francia la valoración de que gozan los grandes patronos es baja, especialmente en los medios intelectuales. A menudo los comerciantes tienen mala reputación. Entra también en la cuenta el peso de diversas acciones realizadas por los grupos sin tener suficientemente en consideración las eventuales reacciones de las víctimas. Por ejemplo, el cese de envíos de productos indispensables (leche), así como las

obstrucciones de rutas que han efectuado en los días de fiesta, no han acrecentado ciertamente la popularidad de los campesinos en los medios urbanos.

La reputación no es un antecedente rígido que se adquiere de una vez para siempre. Evoluciona en forma insensible y finalmente efectiva. El caso de los sindicatos en los países anglosajones es significativo. Desde la gran depresión han gozado una estimación moral elevada, mientras que el prestigio de los grandes negocios ha estado en declinación, inclusive en Estados Unidos. Ahora bien, es posible que actualmente se modifique la situación como consecuencia del papel activo que se atribuye a los sindicatos en el desencadenamiento y propagación de las tensiones inflacionistas. Poniendo en acción una fuerza de regateo de la que en Francia casi ni se tiene idea, los sindicatos más poderosos (en Estados Unidos: acero, construcción de automóviles, etcétera), obtienen aumentos de salarios cuyo monto parecería muchas veces superar las ganancias de productividad y que traen como inevitable corolario el alza de precios. ¿Acaso no se aventura ya la predicción de que amplios sectores de la comunidad verían de buen grado que los patronos, y en última instancia las autoridades, resistieran esas pretensiones?

4. Acción individual y acción colectiva. Hasta el presente se ha razonado como si el ejercicio de la presión sobre el aparato gubernamental fuera exclusivamente asunto de grupos compuestos por un número variable de unidades o individuos aislados. ¿Sería por tanto inconcebible suponer que puedan intervenir firmas, en su carácter de tales, sin pasar por la antesala de la asociación? Basta reflexionar un instante sobre el poderío de las grandes empresas privadas (*General Motors* o *Standard Oil N. J.* en Estados Unidos, o *Imperial Tobacco* o *Imperial Chemical* en Gran Bretaña, *Schneider* o *Pechiney* en Francia, etcétera), para comprender que, por el contrario, es una eventualidad posible.

En diversos países, entre ellos en Francia,

los grandes negocios evitan avanzar al descubierto sobre la escena política. Para ellos la solución ideal es intervenir por el canal de una agrupación cuya presidencia, sino la efectiva dirección, esté en manos de un "negociante mediano", o mejor aún "pequeño". Si la expansión de las actividades estatales ha llevado desde hace mucho tiempo a las grandes empresas a mantener relaciones directas con las autoridades, especialmente con los servicios ministeriales, ¿será legítimo introducir por eso estos organismos en la categoría de grupos de presión?

En cuanto al fondo de la cuestión no caben dudas. Cuando una gran firma gestiona por su cuenta el otorgamiento de un permiso de importación procede como un sindicato cuando trata la cuestión en interés de la generalidad de sus miembros. Por el contrario, sobre el plano conceptual es posible vacilar. ¿No aumentará esta inclusión la heterogeneidad de la categoría en discusión? Los progresos del análisis conducirán sin duda a una presentación más completa y detallada de la noción. En lo inmediato parece preferible aceptar la asimilación.

Pero aquí se presenta otra dificultad: la influencia ejercida por las personalidades aisladas. A menudo reposa, en definitiva, sobre la posesión o la gestión de un complejo económico, y con ello recaemos en situaciones ya evocadas. Sin embargo, no sucede necesariamente así. Puede ocurrir que un hombre disponga de una potencia desproporcionada a la base material sobre la que le es posible apoyarse (un Jean Monnet en los primeros años de la IV República). También se conocen casos en que una personalidad pesa sobre la conducción de una política sin auxilio de organización o plataforma alguna (el general De Gaulle en el período que precedió a la formación de la R. P.F. y, aunque en forma más limitada, durante el que siguió a su desintegración).

En esas circunstancias se puede hablar de presión, pero no correspondería asimilar actos que sólo traducen un empeño personal a una actividad de naturaleza colectiva. Esta es la

ocasión de deplorar que la ciencia política no haya logrado todavía establecer un cuadro ordenado de las diversas variables susceptibles de afectar en su marcha al aparato gubernamental.

IV. Relaciones entre los grupos

Son frecuentemente de hostilidad. Sin embargo, a veces se presentan en forma de pactos de cooperación y hasta como alianzas estrechas.

1. Oposiciones y rivalidades. Tienen un doble origen: el fraccionamiento de la defensa de un interés, o de un sector de interés, entre muchas agrupaciones que se disputan la clientela potencial, y la imposibilidad de satisfacer las reivindicaciones de una categoría sin perjudicar a otra.

La primera hipótesis corresponde a un mecanismo de fragmentación que afecta en forma desigual los diversos segmentos de la organización profesional, mecanismo que es el resultado de consideraciones externas de los elementos materiales en consideración. Dicho de otro modo, ciertos factores de división —opiniones políticas y afiliaciones religiosas en particular— impiden a los hombres unirse sobre la sola base del interés. En muchos países el sindicalismo de los trabajadores constituye un ejemplo de esta atomización: en Bélgica está repartido entre la *Fédération générale du Travail* (Federación General del Trabajo) emparentada con los movimientos políticos de izquierda, la *Confédération des Syndicats chrétiens* (Confederación de los Sindicatos Cristianos) y los sindicatos liberales, en total muy poco importantes. En Alemania antes de 1933 existía igual situación, mientras que después de la guerra los sindicalistas alemanes han logrado unificar su movimiento.

En Francia las tendencias a la fragmentación por razones ideológicas son poderosas. Es conocido el caso del sindicalismo obrero. Pero se observa un proceso análogo en mu-

chos otros sectores: por ejemplo, en la agricultura. En vísperas de la guerra dos grupos mantenían una posición preponderante, aunque no exclusiva; la *Union nationale des Syndicats agricoles* (Unión Nacional de los Sindicatos Agrícolas), de color político moderado, y la *Fédération nationale de la Mutualité du Crédit et de la Coopération agricole* (Federación Nacional de la Mutualidad del Crédito y de la Cooperación Agrícola), de inspiración radical socialista. Después del breve intermedio unificador de la *Confédération générale de l'Agriculture* (C. G. A.) (Confederación General de la Agricultura), la misma oposición se vuelve a encontrar en la actualidad entre la *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles* (Federación Nacional de los Sindicatos de Explotadores Agrícolas) y la *Confédération nationale de la Mutualité de la Coopération et du Crédit agricole* (Confederación Nacional de la Mutualidad de la Cooperación y del Crédito Agrícola). El movimiento de los ex combatientes es otro ejemplo de fragmentación provocada por consideraciones partidarias. Causas análogas produjeron, en un país como Italia, efectos semejantes.

En igualdad de condiciones, la fragmentación debilita la capacidad de maniobra y de influencia, hace el juego al adversario y amplía la facultad de arbitraje de los poderes públicos. Se concibe por eso que se la supere mediante concesiones recíprocas y espíritu de conciliación (así es como los dirigentes socialistas de los sindicatos alemanes reservan un lugar a los trabajadores cristianos en los órganos de comando y de gestión). Por el contrario, la oposición de intereses deriva de la naturaleza de las cosas y se revela de alcance universal.

Estas rivalidades tienen múltiples fundamentos. Desde luego, uno de ellos es la separación de orden social entre los patronos y los trabajadores. Sin embargo, estos últimos están lejos de constituir un frente homogéneo; las querrelas sobre la "reclificación" de los funcionarios y las tácticas seguidas por el personal

del sector nacionalizado han abierto, desde ese punto de vista, perspectivas significativas. Consideremos en seguida las divergencias de orden económico: las oposiciones entre ramas exportadoras y ramas dedicadas al mercado interior no han cesado de pesar sobre la política comercial de los Estados. El conflicto a menudo se produce de producto a producto (textiles naturales y sintéticos, manteca y margarina, etcétera) o de servicio a servicio (concurencia entre los modos de transporte, por ejemplo). Surge también en ciertos casos y entre diversas fuentes de provisión de una misma demanda. Así, los productores independientes de petróleo en Estados Unidos se esforzaron por obtener la reducción autoritaria de las importaciones (provenientes del Medio Oriente) efectuadas por las grandes compañías. Las competencias regionales son otro sector de rivalidad. La política francesa de descentralización industrial choca con la voluntad de cada sector territorial que busca la radicación de usinas.

La mayoría de las veces estas luchas son fáciles de señalar. Otras, sin tener menos importancia, se presentan como más difusas. Sucede así en el enfrentamiento agricultura-industria que en gran medida se puede asimilar al conflicto campaña-ciudad. La publicación de estadísticas sobre la renta nacional proporciona un alimento nuevo a la controversia al permitir a las ramas poco favorecidas reivindicar una parte de esta renta, de modo que la tasa impositiva no resulte un gravamen insoportable.

En suma, el análisis de los grupos de presión es, en buena parte, el de sus rivalidades. Sus antagonismos tienen serias consecuencias económicas que resuenan directamente sobre el proceso político obligando a las autoridades a elegir entre ellos (papel del compromiso). No es posible interpretar correctamente la influencia sin tenerlos en cuenta.

2. Cooperación y alianzas. Cuando las divergencias ideológicas provocan una fragmentación, la solución más radical es la de una

fusión o reunificación (la A.F.L. - C.I.O. en Estados Unidos; la C.G.T. en 1936, etcétera). Por otra parte también es la más difícil. De no lograrse es posible ensayar soluciones parciales de unidad de acción, del tipo pacto o cartel. A veces se realiza el entendimiento por la sola existencia de reivindicaciones similares (ex-combatientes). La cooperación entre intereses diversos plantea problemas más complejos.

Si hay un objetivo común fáciles resultan la realización de acciones conjuntas y la formación de alianzas; lo mismo sucede cuando existen objetivos complementarios. En ciertas ocasiones se ve bosquejar o materializar un entendimiento sobre un problema determinado entre formaciones que ordinariamente se muestran adversarias entre sí. Se llega así a que patronos y obreros de una industria determinada se encuentren asociados en lucha contra una reducción eventual, por ejemplo, de la tarifa aduanera. En un plano muy similar puede señalarse la lucha librada por los sindicatos marítimos de la A.F.L. y del C.I.O. y la *National Federation of American Shipping*, contra la proposición de Paul Hoffmann (entonces administrador de la E.C.A.), lucha que tendía a aliviar la obligación de transportar sobre barcos norteamericanos la mitad de los cargamentos enviados a título de ayuda del Plan Marshall. Se trata ésta de una convergencia excepcional dentro de un clima global de rivalidad.

Es más frecuente la situación de grupos que, siempre en defensa de sus intereses separados, concurren a sostenerse mutuamente en cuestiones particulares. La cooperación sustituye entonces a la indiferencia, no a la hostilidad. El muy detallado inventario que se posee de los grupos de presión norteamericanos revela coaliciones múltiples: la *Anti-salary league* y las iglesias protestantes, unidas para obtener el establecimiento de la prohibición alcohólica; los productores de plata y grupos agrícolas simpatizantes de una política monetaria inflacionista que obligaría al Estado a un aumento del precio de este metal; los ferrocarriles y

cámaras de comercio con el fin de hacer aprobar modificaciones de las tarifas de transportes que proporcionarían ventajas a cada una de las partes... A veces el entendimiento surge del solo hecho de las posiciones tomadas (en Francia, las diversas fuerzas que han luchado en favor y en contra de la construcción de un túnel caminero debajo del Monte Blanco).

La cooperación se realiza más fácilmente dentro del marco de actividades complementarias. Se traduce a menudo en la creación de un órgano común cuyo prototipo en Francia es la *Union routière* (Unión Caminera) que reúne 28 asociaciones vinculadas con los problemas que nacen del camino (trabajos públicos, constructores de automóviles, distribuidores de petróleo, transportes camineros, organizaciones de turismo, aseguradores, etcétera). Puede compararse al *Roads campaign council* británico, compuesto de doce grupos unidos para la realización de un extenso programa de construcciones camineras. La estrecha red de relaciones establecida sobre la cuestión del alcohol industrial proporciona un ejemplo típico. Sus piezas maestras son la *Union nationale des Groupements de Distillation d'Alcool* y el *Institut français de l'Alcool* (Unión Nacional de los Grupos de destilación de Alcohol y el Instituto Francés del Alcohol). Su origen está en el acuerdo de Béziers (1922), que reservaba al Mediodía—zona vitivinícola— el llamado consumo de boca, y al Norte—zona remolchera— los circuitos industriales. El funcionamiento de este sector sólo ha sido posible mediante la destilación anual de importantes cantidades de remolchas y de frutas alcoholígenas y la compra por el Estado de estos alcoholes a un precio garantido.

El acuerdo, en estas situaciones, tiene más bien por efecto reforzar los intereses diversos que poner fin a las rivalidades propiamente dichas (salvo tal vez el acuerdo viñadores-remolcheros). Además estas combinaciones afectan a otras fuerzas (por ejemplo a las organizaciones camineras y a los ferrocarriles),

y provocan nuevas oposiciones. El acuerdo de Béziers estipulaba que los "remolcheros" lanzarían el alcohol carburante, lo que significó esfuerzos—combatidos por los importadores de petróleo— para lograr la incorporación a la nafta de crecientes cantidades de alcohol. El apaciguamiento del conflicto vino-remolcha ha suscitado la lucha remolcha-petróleo.

Probablemente este clima de rivalidad constituye uno de los principales rasgos de nuestro tema. En el plano de las agrupaciones de vocación ideológica es fácil observar la lucha librada contra la ayuda a las escuelas confesionales por el *Comité national d'Action laïque*—*Ligue de l'Enseignement, Fédération autonome de l'Education nationale, Fédération des Parents d'Elèves des Ecoles publiques*— (Comité Nacional de Acción Laica—Liga de la Enseñanza, Federación Autónoma de la Educación Nacional, Federación de los Padres de Alumnos de las Escuelas Públicas—), que no da lugar a equívocos. También ese clima se encuentra al nivel de las organizaciones profesionales, en forma ostensible a veces y, en otros casos, disimulado con una apariencia de solidaridad. Salvo en un nivel ideológico elevado, y para cuestiones de alcance verdaderamente general, hay poca unidad entre los grupos de negocios, y su pan cotidiano es la lucha para repartirse la renta nacional. Con raras excepciones se impone la misma observación para todos los medios socioeconómicos, incluidos los sindicatos obreros.

V. Límites de la categoría

Existe hoy propensión a extender el empleo de la categoría grupo de presión y, particularmente, a integrarla incluso con los propios organismos del aparato gubernamental. Se dice frecuentemente que el Ministerio de Agricultura es, en todos los países, un organismo de presión al servicio de los campesinos. La administración en su conjunto funciona como un *lobby*. En cuanto a las Fuerzas Armadas (no se han convertido en Francia, a partir del 13 de mayo de 1958, en el primero de los grupos de presión del país? ¿Es legítimo hacer tal extensión de la categoría?

Muchos de los que aceptan eso ignoran que la teoría norteamericana les ha proporcionado una justificación intelectual al hacer del grupo la base de la vida política. Según esta posición, cuyos fundamentos han sido establecidos hace cuarenta años por A. Bentley, la marcha de la política depende en todo instante del enfrentamiento de diversas fuerzas sociales, que entran en lucha e intentan imponer sus concepciones por todos los medios imaginables. No hay diferencia de fondo entre las instituciones gubernamentales y las agrupaciones particulares. Como éstas, las primeras (sobre todo las asambleas parlamentarias) son grupos organizados que intervienen en el combate político para hacer prevalecer su voluntad. Los fenómenos gubernamentales son producto de presiones que los grupos ejercen unos sobre otros (incluidos los organismos públicos y, naturalmente, los partidos).

Esta concepción es seductora. Permite dar cuenta del comportamiento de organismos de naturaleza pública que intervienen ante las autoridades en los mismos términos y a veces con los mismos medios (como la huelga) que los grupos privados utilizan. Así lo han hecho las universidades y facultades (particularmente en la hora actual las facultades de ciencias). Esta concepción tiende a despojar al análisis político de entidades abstractas como el Estado o el Poder, con cuya utilización se han preocupado considerablemente los problemas.

Con razón subraya la interpretación constante entre las actividades públicas y las privadas, y la intensidad de las relaciones entre los gobernantes (hombres políticos y funcionarios) y los gobernados. De cualquier manera debe hacerse una objeción: el aparato gubernamental tiene importancia para tomar decisiones que se imponen a los miembros de la comunidad (siendo el recurso a la fuerza la última sanción). ¿No crea esta situación una diferencia importante entre las instituciones gubernamentales y las agrupaciones particulares que impide tratarlas como organismos de la misma naturaleza?

Según una opinión más moderada, que tiene partidarios en Francia, la Administración y las Fuerzas Armadas constituirían en realidad, por naturaleza, instituciones públicas. Sin embargo se transformarían en grupos de presión si, saliéndose de sus funciones propias, se esforzaran por orientar, y también por bloquear, en caso necesario, las decisiones de los gobernantes, para lo cual realizando una especie de *devis* utilizarían las facultades y recursos de todo orden que les han conferido las propias autoridades políticas. Esta sugerencia, valiosa para el análisis del comportamiento administrativo y militar, no parece susceptible de proporcionar un principio unívoco de clasificación, dado el estado de nuestro conocimiento. Es imposible esperar por completo, especialmente en niveles elevados del mecanismo estatal, la elaboración de la decisión (o la elección de una línea de conducta), de la aplicación

de la medida resuelta. Entre la política y los servicios administrativos (y también el sector militar) existe casi necesariamente una demora que impide considerar la Administración o el Ejército como posibles instrumentos puros de ejecución. Por lo tanto estos órganos figurarían siempre en la categoría "grupos de presión" por algunos aspectos de su actividad y de sus preocupaciones (los cuales permanecerían eventualmente poco perceptibles como fue, al parecer, el caso del ejército francés desde 1815 a 1890).

Vayamos más lejos: con esta perspectiva se debería entender la asimilación a todos los órganos que se apartan de su misión específica. Así se aplicaría también al Parlamento cuando, por ejemplo, intenta influir en el desenvolvimiento de los asuntos puramente administrativos, por medio de intervenciones directas o indirectas sobre los funcionarios. Volvamos a definitiva a la tesis de Bentley cuya consecuencia esencial es la negativa a establecer distinciones rigurosas entre los diversos participantes del juego político.

A esta teoría se opone una noción más restringida de los grupos de presión, que los considera como organismos exteriores a la máquina gubernamental propiamente dicha. La categoría expresaría, en suma, las acciones efectuadas desde afuera sobre las autoridades habilitadas por la Constitución o cualquier otro dispositivo reglamentario, para preparar, resolver y ejecutar las decisiones en cuestión. Al tomar posición sobre la demanda de un grupo recomendando a las instancias superiores su adopción o rechazo, la Administración se halla sometida a la acción de los interesados y realiza por sí misma múltiples intervenciones. A pesar de todo se limita a realizar una tarea para la cual tiene vocación legal, en condiciones eventualmente discutibles. Parece difícil considerar que se transforme así en organismo de presión. Los grupos estarían, pues, separados de los organismos gubernamentales por un criterio de exterioridad. Por otro lado, diferirían de los partidos por la naturaleza de la vocación: éstos tienen como objetivo conquistar el poder y conservarlo, mientras el grupo sólo se preocuparía de actuar sobre los responsables sin sustituirlos. Si el grupo llega a disputar el poder (presentando candidatos a las elecciones), cambia de naturaleza y se transforma en una formación partidaria; tal fue el caso de la *Union des Défense des Commerçants et Artisans* (Unión para la Defensa de Comerciantes y Artesanos) en el momento de las elecciones generales del 2 de enero de 1955.

La fuerza de la tesis de Bentley crece a medida que se destaca la interpretación de los mecanismos estatales y los intereses privados. Hasta ahora no ha suplantedo la posición tradicional, siempre la más extendida en los países europeos. La explicación que aquí presentamos se fundamenta sobre la concepción restringida de la categoría grupos de presión. Injustificadamente por efecto de una preferencia teórica, para, sobre todo, por un cuidado de eficiencia, pues tratando

en cuenta las debilidades de la ciencia política, podría provocar una confusión irremediable la adopción de una concepción amplia.

Dentro de esta perspectiva el caso del Ejército es fácil de explicar. Casi siempre su papel es considerable e incluso en neta expansión en relación con 1940 (Estados Unidos). El viejo esquema de la subordinación del poder militar al poder civil ya no traduce el estado actual de relaciones. La influencia del Ejército se afirma de distintas maneras. A veces se limita a actuar sobre ciertos aspectos de la política gubernamental; esto es resultado, en gran parte, del carácter cada vez más extendido que adquiere la defensa nacional. Y sin duda no hay sector de la vida del país (comprendidas la educación de los jóvenes y la planificación económica) que así no lo evidencie directa o indirectamente. Se habla con demasiada soltura de guerra total para asombrarse de la amplitud del derecho de supervisión que los militares intentan arrogarse.

Es posible, sin embargo, que el Ejército no se limite a actuar en la acción de los poderes públicos y pretenda ahora apoderarse de las pelucas de comando, sea directamente, sea por interpositas personas. Aquí no se trata de una verdadera presión sino de una modificación en la relación de fuerzas en la esfera gubernamental, en virtud de la cual el organismo encargado de defender el orden legal aprovecha sus recursos materiales para echarlo abajo y fundar uno nuevo. Parece normal en el plano de la coherencia teórica introducir, en la actividad de los grupos de presión, el golpe de estado militar y la institución de un régimen correspondiente. Debe decirse lo mismo de las circunstancias en que el ejército se limita a facilitar o hacer posible el pasaje de un régimen al otro (con suficiente autonomía, dentro del régimen así establecido, para beneficiarse, acto seguido, de mejoras en su estatus material o moral).

Posición que de ningún modo anula la posibilidad de enlaces entre los grupos de presión y el Ejército. Esto puede determinarse, en verdad, según su propio jefe pero, como todos los organismos públicos, está sometido a sollicitaciones y estímulos de agrupaciones particulares, en instrumento de las cuales puede llegar eventualmente a convertirse.

La separación entre las instituciones y los grupos

de presión, que la ciencia política en un estadio ulterior de su desarrollo posiblemente tenga interés en rever, parece suficientemente clara sobre el papel. De aquí resulta la dificultad para clasificar los organismos intermedios, cada vez más numerosos en la mayoría de los países. El caso más notable es el de las empresas públicas. La tendencia actual se orienta hacia el abandono de la fórmula de administración directa y a constituir organismos dotados de personalidad (autónomos). Aunque experimentan diversos controles, estos organismos disponen de gran autonomía y en muchos aspectos utilizan los métodos de gestión de las firmas privadas. Ahora bien, estos seres híbridos realizan a menudo una superconcentración económica que les abre considerables perspectivas de acción y de influencias. Por ejemplo, para Italia, véase en el peso del *Instituto per la ricostruzione industriale* o del *Ente nazionale idrocarburi* (señor Enrico Mattei). Algunos dicen, respecto del último, que formaba un estado dentro del Estado. Para Francia, reflexiónese sobre la potencia de los grandes establecimientos nacionalizados dentro del sector financiero (Banco de Francia o industrial, Electricidad, Yacimientos Carboníferos, etcétera).

Pero las empresas públicas no son las únicas que plantean problemas de clasificación. Consideremos, entre otros, el caso de los servicios que en forma de establecimientos públicos asocian a personalidades ajenas a la administración, en tareas que podrían ser desempeñadas directamente por las oficinas ministeriales: *Office national interprofessionnel des Céréales*, *Institut des Vins de Consommation courante*, *Office national de la Navigation*, *Office scientifique et technique des Pêches maritimes*, *Ports autonomes*, etcétera. (Oficina Nacional Interprofesional de los Cereales, Instituto de los Vinos de Consumo Corriente, Oficina Nacional de la Navegación, Oficina Científica y Técnica de las Peces Marítimas, Puertos Autónomos, etcétera). Dentro de los cuadros de la concepción restringida que adoptamos aquí, estos organismos constituyen una franja intermedia sobre cuyo alineamiento dentro de la categoría de los grupos de presión puede haber dudas. En presencia de estas dudas, la estimación parece razonable, por lo menos para las empresas públicas que entran en el juego del mercado.

En la extrema variedad que presenta el comportamiento de los grupos radica un primer aspecto del problema. Perceptible ya en el plano nacional, se acentúa si se pasa de un país a otro. Por otra parte, aunque con sus rasgos permanentes, la acción de estos organismos ha experimentado transformaciones que, en diversos puntos, equivalen a una metamorfosis. Por lo tanto nuestra ambición sólo puede ser limitada: enunciar las principales orientaciones y subrayar las modificaciones actuales más significativas.

Tal riqueza y plasticidad sugieren el segundo rasgo del problema: la amplitud de los medios de que disponen los grupos para alcanzar sus objetivos. En verdad, la totalización de estos modos podría dar la impresión de una potencia formidable, casi irresistible. Pero inmediatamente debe hacerse una seria reserva: la mayoría de los grupos no siempre puede emplear acumulativamente estos múltiples medios de acción y son muy raros los que en la práctica disponen de un extenso repertorio de ellos.

I. Los grupos y la política

La exposición de este tema encuentra un obstáculo: la reivindicación muy frecuente de una posición apolítica de parte de los grupos.

Esta aseveración resulta sorprendente pues las intervenciones sobre el aparato gubernamental son innumerables, y los contactos entre los responsables públicos y privados prosiguen rigurosamente y se mantienen a veces en forma

cotidiana. ¿Cómo conciliar esta situación y la pretensión de no hacer política que pregonan los dirigentes de las organizaciones profesionales e incluso, en circunstancias diversas, los dirigentes de agrupaciones de vocación ideológica? ¿Se trata de una declaración sincera, de la consecuencia de una miopía o de una voluntad premeditada de mistificación?

1. La realidad de las intervenciones. Dejen de lado por un instante la calificación de esta forma de actuar. Es poco discutible la voluntad de actuar sobre las autoridades, y los interesados niegan cada vez menos esa imputación. No obstante, la publicidad que los grupos dan a ese sector de su actividad es desigual. Las organizaciones que apelan a una clientela de masas (campesinos, pequeñas y medianas empresas, etcétera) generalmente no ocultan sus intervenciones. Los grandes negocios, y especialmente los intereses financieros, se mantienen infinitamente más reservados y, al menos en ciertos países entre los cuales está Francia, se empeñan en trabajar dentro de un clima, si no de clandestinidad, de discreción, por lo menos.

El desarrollo de las funciones económicas y sociales del Estado ha multiplicado e intensificado estos contactos y gestiones. En todo caso no hay seguridad de que se tenga una noción exacta de las derivaciones de este cambio. La política gubernamental comporta discusiones de principio a propósito de las cuales los grupos intervienen notoriamente, pero, al nivel de la dirección, la política se manifiesta en un gran número de decisiones concretas

que afectan directamente los intereses especializados. Hay discusiones sobre el control de precios en general; también hay, y quizás sobre todo, la discusión que se entabla para cada producto con los servicios competentes. Por lo tanto es difícil que la decisión sea de incumbencia final de un solo ministerio. A veces son necesarias tres, cuatro o más decisiones para elevar algunas decenas de francos el precio de un artículo. Únicamente los técnicos conocen la cantidad de permisos que las empresas deben procurarse y el número de actos económicos que dependen de una decisión previa de los servicios administrativos. Se presiona tanto sobre el detalle de la realización como sobre el enunciado de los objetivos generales.

Es esencial entonces comprender que, generalmente, recurrir a la vía gubernamental no constituye una posibilidad entre otras sino una obligación estricta. Tal como es nuestro sistema económico los dirigentes hablarían a su cometido si no utilizaran esta técnica de acción. El propósito de crear una sociedad liberada de organismos intermediarios se ha revelado en los hechos como una completa utopía; de aquí que sea imposible, sin modificar profundamente nuestro régimen político, prohibir a estas organizaciones la defensa de los intereses de sus miembros por los medios que les resulten adecuados.

Es comprensible que muchos se irriten ante las actividades de los grupos de presión, sobre todo cuando esgrimen medios que pueden comprometer la tranquilidad o la seguridad de la comunidad y provocan finalmente una sangría en las finanzas públicas. Es difícil permanecer impasibles ante la impudicia con que estos organismos presentan como si fueran de interés general las reivindicaciones más dispares. Pero parece inconcebible y sería probablemente peligroso imponer mecanismos encargados de reglamentar y canalizar estas reivindicaciones mediante la exclusión previa de ciertos grupos. Se ha propuesto confiar tal misión al Consejo Económico con la obligación, para las agrupaciones, de exponer sus

reivindicaciones ante esta asamblea con exclusión de todo otro recurso. Pocas veces se ha visto un proyecto más ingenuo. Aunque se lo juzgara practicable se terminaría por erigir esta asamblea en el dictador de la economía francesa. Por lo demás, ese sistema no abarcaría las actividades de los grupos de vocación ideológica, cuyo poder no debe subestimarse.

En definitiva, los grupos intervienen permanentemente sobre las autoridades y, si no cambia profundamente el espíritu de nuestro régimen, parece imposible prohibir sus actividades. Por intermedio de ellas los grupos pretenden pesar sobre las decisiones y orientar en provecho de su sector particular la máquina gubernamental. ¿Acaso la política no consiste en orientar la conducción de los negocios públicos?

2. Los grupos y los partidos. En realidad, una concepción muy extendida establece que los grupos reducen la política al juego de las afiliaciones e ideologías partidarias. No hacer política significaría entonces presentar ante el mecanismo gubernamental demandas en términos puramente técnicos sin fundarse en amistades de partido ni ligarse a uno cual, quiera de ellos. Expresada así, la tesis del apoliticismo resulta menos inverosímil y, sin embargo, aun dentro de esta perspectiva restringida en forma arbitraria, pocas veces corresponde a los hechos. Vamos a distinguir tres clases de situaciones:

La primera se refiere a un propósito de neutralidad de la agrupación respecto de los partidos opuestos: en la práctica esta neutralidad es poco frecuente. Se considera que la *National Farmers' Union* en Gran Bretaña se adapta a un esquema semejante; se cuida escrupulosamente de intervenir en las elecciones y colabora en los mismos términos con cada partido que ocupa el poder. Otra forma de neutralidad que se acepta, con una intromisión activa en el juego partidario, consiste en recomendar a los miembros que voten por el candidato que respalde las reivindicaciones del grupo,

o que se comprometa a hacerlo sin tener en cuenta su afiliación partidaria (esto supone, en principio, un sistema de partidos con una disciplina de voto débil). Los sindicatos norteamericanos (y especialmente el A.F.I.) durante mucho tiempo han practicado esta distinción empírica. Su propósito era simplemente apoyar a los candidatos progresistas, no todos demócratas; pero se sabe que desde Roosevelt hasta ahora el sindicalismo se ha volcado cada vez más en apoyo de los demócratas.

Diversos grupos franceses han adquirido el hábito de pedir a todos los candidatos, en el momento de las elecciones, aclaraciones y promesas escritas (defensores y adversarios de las subvenciones a las escuelas confesionales, partidarios de la integración europea, etcétera). En muchos casos la inquietud por la neutralidad que esto parece revelar es sólo aparente pues el grupo sabe perfectamente a qué atenerse respecto de los que lo apoyarán. Admitamos sin embargo que el propósito sea sincero. Si bien es cierto que los representantes de los organismos tienen la alternativa de dirigirse a todos, no pueden impedir que el apoyo les sea prometido, exclusivamente, por los representantes de una tendencia, pues, a pesar de su voluntad de satisfacer a todo el mundo, los partidos no son totalmente capaces de obviar las imposiciones de su clientela y de su programa.

De ese modo la naturaleza de los intereses o de las ideologías defendidas por el grupo determina selectivamente, aunque dentro de límites bastante amplios, el sostén recibido de los partidos, por lo cual es inevitable la creación de vínculos particulares. Además, supuesto que el grupo obtenga el apoyo universal de todos los partidos, ese apoyo nunca tiene por efecto la ruptura de relaciones establecidas: todos los partidos (comprendidos los comunistas) hacen profesión de fe de la defensa de las reivindicaciones de los organismos campesinos, los cuales, no obstante, permanecen en conjunto adictos a las formaciones moderadas.

La segunda situación, la más corriente, consiste en establecer relaciones privilegiadas entre un grupo y tal o cual partido. La cuestión muchas veces es bastante simple en los regímenes bipartidarios pero resulta más compleja en los sistemas de partidos múltiples. La concurrencia de partidos de tendencias vecinas que buscan una misma clientela refuerza siempre el poder del grupo.

De este modo el grupo aporta al partido múltiples concursos (apoyo electoral, elogios en la prensa corporativa, subvenciones, etcétera) y recibe de él una ayuda para la defensa de sus reivindicaciones. En algunos países un aspecto importante de esta cooperación consiste en la participación del grupo en la redacción del programa del partido. Generalmente éste tiene en cuenta las demandas de aquél no sin ejercer, a veces, una acción moderadora (relaciones entre la *Federation of British Industries* y el partido conservador).

La posición respectiva de las dos series de organismos exige de analizar caso por caso. Los partidos se esfuerzan gustosos en obtener el concurso de los grupos que les están vinculados, para que apoyen las diversas campañas que realizan por el país. No lo consiguen siempre (negativa de la C.F.T.C. a asociarse a la posición del M.R.P. en defensa de las escuelas confesionales). Inversamente, los grupos se empeñan en obtener el máximo de los partidos amigos o simpatizantes. La proximidad de las elecciones, entre otras cosas, vuelve a los últimos más "receptivos".

Un caso particularmente interesante para el análisis político es el de los partidos indirectos, constituidos por afiliación colectiva que reciben de otras organizaciones. El ejemplo más conocido es el de los partidos socialistas que reciben la adhesión de los sindicatos. Generalmente acumulan el reclutamiento individual y el colectivo con neta predominancia del último. Tal es el caso del partido laborista socialdemócrata en Suecia, del que los $\frac{2}{3}$ de los 750.000 inscriptos son afiliados por sus sindicatos. También ése es el caso del partido laborista británico. Como consecuencia resulta una

interpenetración estrecha de los programas y de las voces de orden de las dos formaciones, lo que no excluye que cada una de ellas, por otro lado, mantenga sus posiciones propias (especialmente en la medida en que el partido se esfuerza por ganar a su causa a las clases medias no sindicadas). Durante los últimos años, en Gran Bretaña, el laborismo y muchos de los grandes sindicatos inscritos en el T.U.C. han tenido varios motivos de controversia.

Una tercera situación corresponde a la categoría de las "organizaciones anexas", para retomar la expresión de Maurice Duverger. En ella, el partido tiene bajo su mano y controla al grupo, cuya creación a menudo ha suscitado y cuyas reivindicaciones se esfuerza en satisfacer. Pero no hesita tampoco en utilizarlo en forma más o menos abierta para defender sus propios objetivos. Como lo destaca Duverger, el partido comunista se ha convertido en maestro en este género de tácticas. Ha sabido promover una vasta red de organismos cuyo reclutamiento se extiende más allá de sus adeptos en Francia: *Union des Femmes françaises*, *Union de la Jeunesse républicaine*, *Secours populaire*, *Association France-U.R.S.S.*, *Combattants de la Paix*, etcétera (Unión de las Mujeres Francesas, Unión de la Juventud Republicana, Socorro Popular, Asociación Francia-U.R.S.S., Combatientes de la Paz, etcétera). Otros partidos —como los socialistas y los republicanos populares— han intentado utilizar la misma fórmula pero nunca han tenido la misma maestría ni resultados equivalentes.

En total, hasta con una concepción exageradamente restrictiva de la política puede observarse que la pretensión de apoliticismo de los grupos es casi siempre pura mistificación. Pero ¿cuál es la intensidad real de su participación en la política?

B. *Frecuencia de los intervenciones.* La cuestión es particularmente interesante en el caso de los organismos que no son grupos de presión pero, enteramente orientados hacia la vía gubernamental. Esta

cuestión debería ser analizada de cerca en lo relativo a las organizaciones profesionales.

La mayor parte de los estudios sociológicos sobre la participación en la vida política, revela su débil intensidad. Para muchos, la acción política se limita a depositar una boleta en una urna el día de la elección. Podemos preguntarnos, por lo tanto, si en nuestra civilización no serán los grupos, en la sucesión, actores principales de la vida pública e intelectuales preponderantes del gobierno. En esta forma la acción del ciudadano en los regímenes de democracia representativa, resultaría mediaticada en alguna medida por la acción de fuerzas colectivas.

La hipótesis gana verosimilitud si se considera que, normalmente, el individuo establece vínculos con varios grupos que se ocupan de sendos aspectos de sus preocupaciones. Esta tendencia, observable ya en Francia, alcanza su máximo en los países anglosajones y escandinavos, donde el número de "asociaciones voluntarias" es inmenso. Estas afiliaciones múltiples pueden causar a los interesados "conflictos de lealtades", como las llaman los sociólogos norteamericanos.

Desgraciadamente estamos mal informados sobre la proporción de actividades políticas existentes dentro del trabajo de las organizaciones profesionales. Parece válida la idea de que esta proporción es creciente, pero debería someterse a verificación experimental (estudio del horario de los dirigentes, funciones de los diversos servicios, análisis del contenido de la prensa corporativa).

II. La acción sobre la opinión pública

En ciertos países la opinión pública ocupa un considerable lugar en el dispositivo de actividad de los grupos. En otros, la evolución es menos neta; persiste en ellos la tendencia a mostrar, frente a la opinión, una aparente desvinculación.

En el curso de los últimos años la *National Association of Manufacturers* (Estados Unidos) ha persistido en su lucha por imponer al público una imagen favorable de los hombres de negocios. Lejos de avergonzarse de los beneficios obtenidos, intenta presentarlos como necesarios para el buen funcionamiento de la economía y, por consiguiente, para la elevación del nivel de vida de la masa. En resumen, se ha esforzado en que se acepten sus propias concepciones como otros tantos valores positivos. Naturalmente que los temas de

su propaganda han variado según las circunstancias. En 1933, por ejemplo, lanzó una gran campaña para absolver al capitalismo de toda responsabilidad en el desencadenamiento y prolongación de la crisis, mientras que después del *New-Deal* emprendió un esfuerzo masivo para reinculcar en los norteamericanos la certidumbre de los méritos de la libre empresa. Ha tratado, mediante las vías de información disponibles, de alcanzar los "elementos claves" en la formación de la opinión, particularmente los educadores, los hombres de iglesia, las personalidades dirigentes de los clubes de mujeres, de las agrupaciones agrícolas, etcétera.

Su ejemplo ha sido seguido por los organismos con vocación especializada. La *National Association of Real Estate Boards* ha estimulado diversos colegios y universidades, mediante ayuda financiera, a crear cursos donde exponen su punto de vista; incluso ha estimulado la adopción de manuales consagrados a la propiedad territorial, a la construcción y administración de edificios. La *National Electric Light*, por su lado, ha intentado desarrollar en el público actitudes favorables hacia las "ganancias de las compañías eléctricas". La *Association of American Railroads* ha comprado páginas enteras de los diarios, con vistas a convencer a los lectores de que los transportes camineros deberían contribuir más ampliamente al mantenimiento de los caminos por medio de impuestos apropiados.

Cambia completamente el cuadro si se observa la actitud del *Conseil national du Patronat français* (Consejo Nacional del Patronato Francés). Por razones muy imprecisas todavía la estimación que se dispensa a quienes se benefician con grandes negocios en Francia es débil. Repetidas veces fueron dirigidas serias acusaciones contra los patrones en conjunto (exportación sistemática de capitales, falta completa de dinamismo y estado de espíritu malthusiano para poner en marcha los grandes recursos naturales: "pudrimiento" de la vida política mediante el dinero, capitulación completa ante Hitler, etcétera). Sería fácil establecer el carácter excesivo de muchos de

estos alegatos. Más fácilmente aun se podría mostrar que muchos reproches dirigidos a los patrones representan de hecho errores o insuficiencias de toda la sociedad francesa. No obstante, los interesados parecen no haber promovido, ni proyectado siquiera, la realización de una campaña sistemática para volcar la situación en su favor. Esta situación se modifica lentamente, más en el nivel de las grandes firmas que actúan en propio nombre que en el de las organizaciones profesionales. También podemos recordar la creación de la *Association de la Libre Entreprise* (Asociación de la Libre Empresa). Sin embargo el esfuerzo actual parece dirigirse más a los medios sociales ya conquistados que a los adversos o simplemente indiferentes.

La acción sobre la opinión puede tener por objetivo directo la educación del público. Así sucede por ejemplo en la lucha contra el alcoholismo: actividades del *Haut-Comité d'Etude et d'information sur l'Alcoolisme* (Alto Comité de Estudios y de Información sobre el Alcoholismo). Pero en la mayoría de los casos lo que se busca es gravitar, mediante un rodeo, sobre la posición y las decisiones de los poderes públicos, pues se estima, no sin apariencia de razón, que a éstos les será más difícil tomar medidas en contra de un grupo que goza de una fuerte corriente de opinión favorable. Puede hacerse esa operación de rodeo para mejorar globalmente el status social del grupo, y también sucede que esté vinculada con medidas particulares cuya aplicación quieran impedir los interesados; por ejemplo, la campaña llevada en Gran Bretaña (1950) contra el proyecto del gobierno laborista de entonces para nacionalizar la industria azucarera.

Esa campaña, iniciada por *Tate and Lyle Ltd.*, la mayor empresa azucarera británica, fue dirigida por una firma especializada en "relaciones públicas" *Aims of industry*. Esta campaña puede considerarse modelo en su género. La amplitud y la ingeniosidad de los medios aplicados parecen haber impresionado vivamente a los destinatarios de sus "men-

sajes". Un rasgo significativo estriba en la negativa de los organizadores a realizar publicidad pagada en la prensa porque estimaban que el material documental que producían era suficientemente interesante para que los diarios lo publicaran espontáneamente. El costo total de la campaña sobrepasó las 200.000 libras.

Un aspecto de esta maniobra digno de destacar es que crea, o trata de crear, en los representantes gubernamentales, lo que se ha llamado una "opinión sobre la opinión pública". Se trata de persuadirlos de que el público simpatiza con las reivindicaciones presentadas o con las causas defendidas. La prensa de que puedan disponer los grupos es el primer medio para realizar este objetivo. Pero resulta difícil eludir la sospecha de parcialidad. De aquí surge la importancia de la prensa ordinaria para los grupos de presión y, singularmente, la de la gran prensa, que se debe, día tras día, a la obligación de comunicar, previa selección, las manifestaciones de la opinión.

Las relaciones entre los grupos y los organismos de información constituyen un tema respecto del cual los responsables se muestran muy discretos. Naturalmente, los grupos envían a los diarios un amplio material que cubre sus reivindicaciones corrientes y sus puntos de vista habituales (comunicados que proporcionan el texto de las mociones votadas en un congreso, "cartas abiertas", entrevistas, etcétera). Además se desarrolla la práctica de las conferencias de prensa. Ocurre a veces que los grupos obtienen la inserción gratuita de toda o parte de su documentación, situación que está lejos de ser el caso corriente. Se puede también pensar en técnicas más elaboradas y más costosas, tales como la publicación de artículos "inspirados" o el montaje de una campaña sistemática (y a veces también la adopción de una consigna de mutismo sobre una cuestión o un negocio). La remuneración de estos servicios reviste formas diversas: subvención por pago directo o por suscripción, asignación de publicidad comer-

cial, etcétera. Está claro que todas estas operaciones resultan más fáciles cuando el grupo controla directa o indirectamente el órgano periodístico.

Los grupos de presión tienen tendencia a aprovechar el perfeccionamiento de las técnicas publicitarias y a recordar las lecciones de la "persuasión clandestina". Insensiblemente se pasa así de la formación casi objetiva a la "violación de los espíritus", que amenaza destruir la posibilidad de hasta el gusto de la reflexión autónoma. Un informe oficial norteamericano habla, en este sentido, de una lucha para orientar el espíritu de la nación y de un esfuerzo para captar la opinión pública; en esta empresa no se desdén ni subestima medio alguno para gravitar sobre el pensamiento de los hombres, ni proceso institucional para la formación de las ideas, ni innovación alguna mecánica o psicológica. Nosotros, en Europa, no estamos todavía en esto pero muchos indicios permiten considerar que nos vamos orientando, poco a poco, hacia una manipulación de la opinión en provecho de los grupos particulares (multiplicación, en París, de oficinas de "relaciones públicas", etcétera).

Todas estas campañas son costosas. Muchos grupos industriales o comerciales son indiferentes a ello, por cuanto en última instancia es el consumidor quien las paga. Pero no es éste el caso de todos los grupos. ¿Resulta de aquí una desventaja insuperable para las organizaciones pobres? Nos interrogamos sobre la eficacia de la acción frente al gran público.

Contemplemos dos casos interesantes: la campaña de prensa de los médicos contra el proyecto del señor Gazier (fijación de los honorarios) y la propaganda de los productores de remolacha —inteligentemente concebida y lujosamente presentada— en favor del carburante nacional. Los primeros conocieron el éxito; los segundos, el fracaso. ¿Habrá que pensar que aquí intervinieron factores relativos al estado de las fuerzas políticas, para reforzar o para anular el efecto de las campañas?... En el caso de *Tate and Lyle* se ha

intentado apreciar el alcance de la campaña por medio de sondeos de la opinión pública. En noviembre de 1950 (por lo tanto, antes de la victoria conservadora de octubre de 1951) se descubrió que, al comenzar las operaciones, el 57 % de las personas interrogadas era hostil a la nacionalización del azúcar y solamente un 25 % era favorable. ¿No se puede relacionar entonces el éxito de la campaña azucarera con la actitud de indiscutible indiferencia hacia los hombres y métodos del "labour" que ya en esa época manifestaban los británicos?

En ausencia de un juicio completo sobre el problema, esta indicación sugiere una comprobación importante. La propaganda dirigida por los grupos económicos y los hombres de negocios es susceptible de alcanzar sus objetivos siempre que las condiciones sociales y la combinación de circunstancias lo permitan. Es muy poco probable, por ejemplo, que un intento de exaltación de la libre empresa y de la economía espontánea, por más sólida y científicamente organizada que sea, encuentre el menor eco entre los trabajadores, en periodos de paro forzoso o desocupación masiva.

Algunos han afirmado que en Estados Unidos las técnicas del *new lobby* (información, educación, persuasión) habrían definitivamente remplazado las del *old lobby* (acción directa sobre los hombres políticos y los funcionarios, con el recurso eventual de medios inconfesables como el chantaje o el soborno). Esta tesis es poco convincente, pues parece haber más bien una acumulación de ambas técnicas. En todo caso, la cuestión no se plantea así respecto de los estados europeos, donde las tentativas de aduccionamiento aún son limitadas y todavía predomina el ejercicio de la presión directa.

III. Métodos de presión

Ofreceremos primero un inventario, si no exhaustivo, al menos relativamente extenso de

los métodos concebibles y aplicados efectivamente en un momento o en otro. Haremos luego algunas indicaciones sobre sus respectivas posibilidades de aplicación.

1. Inventario de los medios. Son múltiples. Vamos a agruparlos en cinco categorías:

1) *Ensayo de persuasión*. Uno de los medios de acción que más naturalmente se ofrece a los grupos es el intento de persuadir a la autoridad competente de que se reclama reivindicaciones justas; en definitiva se trata de constituir un legajo y de defenderlo. Es el método favorito de los que aspiran a la "respectabilidad" y consiste en convencer por medio de argumentos racionales y proporcionar lo que los especialistas anglosajones denominan *the best advice*.

Durante los últimos años este anhelo se ha traducido en la recopilación y envío a los responsables de una documentación sobre los problemas considerados, de tono moderado y alcance objetivo, cuidadosamente preparada (a menudo por expertos calificados).

A veces hace falta mucha perspicacia y un buen conocimiento del tema para descubrir el punto donde estos análisis dejan de ser imparciales para colocarse al servicio de la reivindicación postulada. Para citar algunos ejemplos franceses recordaremos el esfuerzo de la *Chambre syndicale des Constructeurs d'Automobiles* (Cámara Sindical de Constructores de Automóviles), contra la extensión a su sector de la liberación de cambios; la lucha del *Syndicat général de l'Industrie cotonnière* (Sindicato General de la Industria Algodonera) contra el Mercado Común; la crítica de la empresa pública hecha por el *Comité d'Action et d'Expansion Economique* (Comité de Acción y de Expansión Económica); los estudios sobre el alojamiento del *Centro national pour l'Amélioration de l'Habitat* (Centro Nacional para el Mejoramiento de la Vivienda); la actividad del *Institut Technique Français de la Betterave Industrielle* (Instituto Técnico Francés de la Remolacha Indus-

trial), etcétera. Esta documentación es susceptible de pesar sobre los responsables de la decisión que, en muchos casos, no poseen otra (parlamentarios).

Naturalmente, las negociaciones traen consigo todas las formas posibles de contacto: la conversación directa es una de las más corrientes. Gran parte del tiempo de los parlamentarios, de los ministros y de muchas categorías de funcionarios, será consagrada, en lo sucesivo, a la recepción de los representantes de los intereses o de las ideologías organizadas.

2) *Amenazas.* Se acude a este procedimiento cuando las autoridades se revelan insuficientemente "receptivas" a los ojos de sus interlocutores. Los grupos llegan más o menos lejos en este camino y dan mayor o menor publicidad a las acciones emprendidas o contempladas; algunos no titubean en declarar desembozadamente sus designios.

Respecto de los parlamentarios, la amenaza corriente reside en lo que a veces se llama el "chantaje de la no reelección". Los grupos descontentos de la actividad de un diputado o de un partido entero, incitan a sus miembros a organizar campañas locales contra los recalcitrantes. Algunos grupos (desde hace mucho tiempo en Estados Unidos y más recientemente en Francia) —convertidos en maestros en el arte de atemorizar a los parlamentarios— organizan, el día del escrutinio, envíos en masa de cartas, telegramas, llamadas telefónicas, etcétera. La colecta de firmas, obtenidas a veces por un tenaz "de puerta en puerta", pertenece a esta técnica que en ciertas circunstancias adopta otras formas más brutales, tales como ocupación de tribunas o invasión de los pasillos de las Asambleas.

En países donde reina la inestabilidad ministerial los grupos no vacilan en esgrimir la posibilidad de derribar el gabinete con apoyo de diputados afiliados o amigos. Sin sobrestimar posibilidades parece que en Francia, durante la IV República, diversos grupos contribuyeron ampliamente a suscitar crisis. Al-

gunos ejemplos: la dislocación del gabinete de André Marie (agosto de 1948) por intranquilidad de los sindicatos obreros que juzgaban excesivas las concesiones hechas a los campesinos; la caída del gabinete de René Pleven (enero de 1952), que pretendía proceder a una reforma de la S.N.C.F. y de la Seguridad Social en desafío a la hostilidad de los interesados (sobre todo ferroviarios); el derrocamiento de René Mayer (mayo de 1953), provocado en gran parte por presión de los intereses rurales y por la intervención de la *Amicale parlementaire agricole* (Amistad Parlamentaria Agrícola).

En relación con los funcionarios es evidente que las amenazas recaen sobre el progreso de su carrera. El resultado depende de la protección que los estatutos otorgan a los agentes públicos. En los países donde el nombramiento y el despido de los funcionarios son discrecionales para los partidos en el poder, los agentes del estado se encuentran mal ubicados para resistir las presiones de intereses coligados. Sin embargo, aun en los países donde las leyes de protección de la carrera administrativa han alcanzado más alto nivel (Gran Bretaña o Francia), la salvaguarda nunca es perfecta. A falta de un despido los grupos a veces obtienen, gracias a políticos de su misma tendencia, el desplazamiento del agente recalcitrante, o que se le apliquen medidas punitivas (retardo en su ascenso, otorgamiento de un puesto vacante a un candidato juzgado más flexible, etcétera).

A pesar de que es difícil referirse a casos concretos no puede descartarse la posibilidad de que el grupo "aprisione" a un hombre político o a un funcionario usando circunstancias de sus vidas privadas. Por lo tanto, al lado de las amenazas concernientes a la carrera pública o administrativa, debe hacerse un lugar (al parecer restringido) al chantaje llano y directo.

3) *Papel desempeñado por el dinero.* Sobre este tema se tiene más certidumbre moral que pruebas escritas. En primer lugar, los recur-

sos financieros abren a los grupos la posibilidad de reforzar y perfeccionar sus medios corrientes de acción (información y propaganda). Además les permiten vincularse con diversos responsables por compromisos de dinero o simplemente por lazos de reconocimiento. Desde este punto de vista, hay que distinguir dos niveles:

El primero, de orden colectivo, concierne a la financiación de los partidos políticos (cuyas fuentes de recursos son generalmente sustraídas a la publicidad). Así es corriente que los grupos que disponen de los medios necesarios aseguren el pago de una fracción de los gastos acarreados por las campañas electorales. En muchos países los sindicatos obreros ayudan a los partidos socialistas sin disimular la existencia, y a veces tampoco la amplitud, de su contribución. También la gente de negocios ayuda a las formaciones moderadas pero, generalmente, en forma menos ostensible. Puede tratarse de subsidios entregados por los industriales a título privado (Estados Unidos) o de dinero sacado de la caja de una organización profesional. En ciertos casos muchas ramas o agrupaciones se unen para constituir un organismo distribuidor que ayuda a determinados partidos en bloque o a candidatos aislados (en Francia, sucesivamente, *Comité républicain du Commerce et de l'Industrie*, *Union des Intérêts économiques*, *Centre d'Etudes administratives*) [Comité Republicano del Comercio y de la Industria, Unión de los Intereses Económicos, Centro de Estudios Administrativos]. En los periodos convulsionados los jefes de industria han ido más lejos subvencionando organizaciones de combate susceptibles de protegerlos contra el peligro comunista, si fuere necesario, mediante el establecimiento de un régimen autoritario [*Fasci di combattimenti* italianos (1922); partido nazi (1932); ligas paramilitares en Francia (1934-1936)].

El segundo nivel es de orden individual y significa la corrupción de tales o cuales responsables para que sostengan incondicionalmente la demandas del grupo y se esfuerzen

por obtener los apoyos necesarios, si ellos mismos no tienen competencia para decidir. A veces se trata de una compra pura y simple que liga completamente al responsable (entrega de una suma global, inclusive de una mensualidad). La corrupción puede revestir formas mucho más sutiles que, sin comprometer tanto al beneficiario, limitan su libertad de acción (así, el servicio prestado por una empresa a un parlamentario consistente en emplear a algún miembro de su familia o a alguno de sus electores influyentes). Algunas de estas prácticas son de apariencia anodina: regalos de fin de año, estadas, paseos de fin de semana en el campo, invitaciones a almorzar, etcétera. Sin embargo nos equivocáramos al subestimar el relajamiento que puede resultar de ello, sobre todo en la gestión de los asuntos en el plano de la función pública.

Los actos de corrupción se hacen patentes generalmente en ocasión de "escándalos". Se podría confeccionar una larga lista: el caso *Stavisky* en Francia; descubrimiento de conexiones entre asociaciones criminales y organismos públicos norteamericanos por el *Comité Kefauver* en 1951; asunto *Wilma Montesi* en Italia... Un último caso: el de *Sherman Adams*, asistente personal del presidente de Estados Unidos.

4) *Sabotaje a la acción gubernamental.* Son múltiples sus formas pero sólo mencionaremos algunas.

Primero la negativa a cooperar con los poderes públicos, que puede colocarse a las autoridades en una posición difícil y hasta impedir o al menos complicar el trabajo administrativo. Como ejemplo de esta actitud mencionaremos, en Gran Bretaña, la negativa de la *Iron and Steel Federation* a facilitar la transición cuando se nacionalizó la siderurgia en 1950. La Federación prohibió entonces a sus líderes que participaran en los nuevos consejos establecidos para administrar la industria y no admitió en su seno a los representantes de estos organismos. Más común es, sin embargo, que la oposición recaiga sobre la gestión

corriente y que resulte pasajera; así, repetidamente, la *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles* (Federación Nacional de los Sindicatos de Explotadores Agrícolas), como organización sindical, decidió romper todas sus relaciones con el gobierno y la Administración. En agosto de 1957 la *Union nationale des Coopératives Agricoles de Céréales* (Unión Nacional de Cooperativas Agrícolas de Cereales), descontenta con el precio fijado para el trigo, recomendó también a los dirigentes de los organismos miembros de los comités departamentales y del Consejo Central del O.N.I.C. que se abstuvieran de toda participación en las reuniones de esos servicios.

Segunda forma: la presión sobre la Tesorería por el "montaje" de crisis financieras. En el pasado el Banco de Francia fue muchas veces acusado de actuar en este sentido (así, en 1935 se rehusó a descontar papeles del gobierno y a elevar la tasa del descuento, con lo cual provocó un pánico cuya consecuencia fue que el entonces presidente del Consejo, Etienne Flandin, decidiera abandonar la política elegida y volver a la de deflación). En forma más general se acusa, desde luego, a los medios financieros de haber falseado la experiencia del Frente Popular. La misma imputación se les hace en Gran Bretaña. Según esto, serían las exportaciones sistemáticas de capitales las que habrían provocado en 1931 la caída del gobierno laborista. Idéntica crítica, aunque expresada más evasivamente, se hizo cuando la mayoría parlamentaria cambió de orientación, en octubre de 1951. Estas diversas acusaciones exageran sin duda el aspecto "voluntario" de los fenómenos comprobados, pero sería absurdo negar el interés de los medios financieros en la política.

La tercera forma es la negativa a pagar los impuestos repetidamente recomendada por los dirigentes de las organizaciones de pequeñas y medianas empresas que, para paralizar aún más la tesorería del Estado, sugirieron también a sus adherentes el retiro de fondos en depósito de las Cajas de Ahorros y los cheques

postales, etcétera. Sostenido bastante tímidamente por la *Confédération générale des Petites et Moyennes Entreprises* (Confederación General de Pequeñas y Medianas Empresas), este "cierre de cañilla" fue, en cambio, preconizado vivamente por el movimiento pujadista, llevado por su actitud de resistencia abierta hacia el control fiscal y la ejecución de embargos por deudas fiscales. Pero el procedimiento ha sido a veces sugerido por altas autoridades espirituales, tales como el obispo de Luçon, quien aconsejaba a sus fieles, en 1950, diferir el pago de impuestos hasta obtener plena satisfacción sobre la enseñanza confesional.

La Administración de las Finanzas es discreta sobre el resultado de tales maniobras. Se sabe sin embargo que la acción pujadista ha trabado mucho el ejercicio del control fiscal en los departamentos situados al sur del Loire. Por el contrario, la recaudación de impuestos parece no haber sufrido mucho gracias a que los tribunales franceses se rehusaron a asimilar tales actos al ejercicio del derecho de huelga y declararon que la invitación a realizarlos constituía un delito.

Es posible comparar estas y otras actividades consideradas ilegales por la reglamentación vigente pero que, a plena luz, cumplen los organismos de locatarios y en particular, la *Confédération générale du Logement* (Confederación General de la Vivienda) —resistencia a las expulsiones u ocupación de locales vacantes por familias de no ubicados—. En muchos casos las autoridades no han recurrido a la fuerza para impedir o molestar tales operaciones. Esta situación permite despejar los factores en que se apoyan los grupos para promover la ilegalidad, y que están esencialmente constituidos por un concurso de opiniones que, frente a la "ley mala", elige el partido de los "rebeldes".

5) *Acción directa*. Se trata de lo que a veces se llama la prueba de fuerza. Aunque en algunas de sus manifestaciones la intención no sea sabotear la acción gubernamen-

tal, el resultado global no se ajea de ello. La huelga es el modo privilegiado de esta táctica. Como consecuencia de la concentración económica, el fenómeno hace mucho que ha dejado de tener carácter privado. Las autoridades no pueden permanecer pasivas ante un movimiento que bloquea una industria vital, como la siderurgia, o que paraliza una región. Es inevitable la intervención, sobre todo en el caso de los grandes establecimientos nacionalizados cuya marcha condiciona toda la economía (transportes, carbón, electricidad, etcétera).

En la Francia contemporánea la huelga no se aplica solo a las relaciones del trabajo; surge con más frecuencia en otros sectores, por supuesto que con las adaptaciones indispensables. Veamos algunos ejemplos: huelga de los estudiantes para apoyar sus reivindicaciones ante los poderes públicos; cierre de los comercios por los comerciantes, o suspensión de las compras a los mercados mayoristas, para protestar contra el sistema de tasación sobre los precios; cese de los envíos a los centros urbanos por los campesinos, etcétera. Dos tipos de manifestaciones desembocan en el sabotaje: la llamada huelga electoral, que consiste en que las municipalidades se niegan a organizar las elecciones, y la llamada "administrativa", por la cual los alcaldes deciden no cumplir más las funciones de su cargo (procedimientos aplicados desaprensivamente por el Mediodía vitivinícola).

En muchos casos la principal víctima es el público. Por esta razón algunas veces los responsables la consideran excelente táctica, pues las autoridades se ven constreñidas a ceder para evitar al ciudadano inmerecidos sacrificios. La existencia de un cálculo de este tipo se evidencia en la táctica campesina de levantar barreras en los caminos para bloquear la circulación durante un día (con preferencia un domingo), en una región determinada o en el conjunto de un territorio. Se cita como otra modalidad las manifestaciones en masa que implican riesgos de colisión con

la policía o incluso con la tropa. En algunos medios rurales se ha llegado hasta agitar la amenaza de una desorganización de la vida nacional (regiones enteras que se repliegan sobre sí mismas cesando todas las transacciones, compras y ventas, con el resto del país). Tales maniobras a menudo son rendidoras a corto término, pero no se podría afirmar que en definitiva consoliden realmente la posición de quienes las realizan.

Durante la VI República, los grupos de presión frecuentemente adoptaron un tono violento y recurrieron a la acción directa. Es muy significativa la actitud que llega incluso a evocar lo peor, aun cuando la amenaza no se materialice todavía (los farmacéuticos, inquietos por ciertos proyectos atribuidos a un ministro, previnieron que estaban dispuestos a abandonarse a "soluciones de desesperación"). Semejantes tendencias son graves si se considera que la negociación y el compromiso son las características principales del funcionamiento de una sociedad democrática. Se ha llegado a ver en la prueba de fuerza no un medio heroico a que se recurre excepcionalmente, sino la táctica indicada para entrar en juego.

2. *Facultad de empleo*. El inventario que se trae a mina de esbozar es impresionante. Algunos señalan que no es racional clasificar entre los métodos de presión el intento de persuasión, que es un modo de intervención aceptable dentro de un régimen pluralista. Parece difícil acompañarlos en esa opinión. Entre la negociación y la amenaza, la transición a veces es insensible y cualquiera de ellas puede transformarse en sentido sobre la marcha. Por otra parte, proporcionar una documentación "inspirada" también es un medio de presión. Conserremos en la memoria la lista presentada y guardémosla de considerarla como un arsenal del que todos los grupos pueden sacar armas a su gusto.

Ellos, en primer lugar, sufren limitaciones serias a causa de su estructura y de su clientela, que condicionan los recursos disponibles. Si los propietarios de acerías no pueden recurrir a la acción de masas, los estudiantes no pueden movilizar grandes fortunas. Son raros los grupos que disponen de un registro extenso. La agrupación de organismos especializados en vastas federaciones o confederaciones aumenta sus posibilidades sin convertirlas, sin embargo, en infinitas.

Además los grupos deben tener en cuenta un segundo factor limitativo: una especie de embargo social que a menudo prohíbe recurrir, en la práctica, a ciertos procedimientos. Este "embargo" puede basarse en las circunstancias (carácter delicado del recurso de huelga durante períodos de peligro nacional). La preocupación por halagar la opinión pública incita también a la moderación. Pero la restricción más seria proviene del estado de las costumbres que hoy condenan decididamente la utilización del dinero.

Ciertamente, la moralidad pública varía de un país al otro: la vida política resulta en general más corrompida en Estados Unidos que en Gran Bretaña. Sin embargo se puede creer que, en el conjunto de los países económicamente desarrollados y especialmente en Europa, la concusión ya no es una técnica para avasallar el poder. No se trata de ignorar los múltiples escándalos que han jalonado la IV República, tales como los negociados sobre el abastecimiento (vino), el llamado "escándalo de los generales", el asunto de los bonos de Arrás, el tráfico de piastras, etcétera. Los informes del Tribunal de Cuentas revelan una serie de despilfarros y de operaciones abusivas que también han tenido sus beneficiarios. Por lo demás hay algunas situaciones que dificultan que se afirme la independencia de la política en relación con el dinero (parlamentarios que son miembros del Consejo de Administración de algunas empresas importantes, o que las patrocinan profesionalmente ante los tribunales, etcétera). Por lo tanto (¿cuál es el alcance real de estos fenómenos —cuya lista anterior no es exhaustiva— sobre la conducción de los negocios públicos?

Que la venalidad haya podido tener un papel al nivel del otorgamiento de licencias de importación; que apreciables enriquecimientos individuales hayan resultado de estas relaciones y compromisos, es algo incontestable. Pero resulta muy dudoso que estas prácticas hayan ejercido una influencia real al nivel de la dirección suprema del país, ni aun, digámoslo, dentro de la aplastante mayoría de los actos administrativos.

Aunque hasta sin pruebas, en distintos ambientes la gente se complace en decir lo contrario, la mayoría de los parlamentarios y la casi totalidad de los funcionarios, tanto de la IV como de la III República, han sido personas honestas en cuestiones de dinero pese a que tuvieran, como tantos otros ciudadanos, fines de mes ajustados. Un hecho podría reforzar esta tendencia: la gran cantidad de personalidades y de servicios cuyo concurso *de facto* y *de jure* es necesario para la formación de una decisión o la elaboración de una política. Es posible que solamente cuatro o cinco personas hayan estado asociadas para realizar la preparación de la *Entente cordiale* pero, actualmente, centenares de funcionarios y muchas asambleas electivas son los que se ocupan de cuestiones como el despla-

zamiento de los Mercados de París y... se controlan recíprocamente.

Estos diversos factores contribuyen a lo que se podría llamar el estilo de acción del grupo, que depende de la amplitud y de la naturaleza de los recursos disponibles y también de la imagen de sí mismo que el grupo quiera sugerir o mantener en el público. Algunos, equivocados desde luego, son bastante insensibles a los juicios de la opinión sobre sus actividades; otros, más realistas, les hacen mucho caso. Para dar ejemplos contundentes podemos decir que existe el estilo de las pequeñas y medianas empresas y el estilo de la *Union des Industries métallurgiques et minières* (Unión de las Industrias Metalúrgicas y Mineras).

La facultad de los grupos para elegir los modos de presión se halla pues limitada (en ciertos casos por autodisciplina). Pero el miedo que inspiran a los parlamentarios contribuye a reforzar su poder (especialmente en materia electoral). Muchos estudios efectuados sobre este problema en diversos países han demostrado fehacientemente la debilidad y, a menudo, la insignificancia del desplazamiento de votos que pueden provocar grupos a los que se considera muy poderosos (las organizaciones agrícolas norteamericanas). Pero cuando se trata de su reelección los parlamentarios se vuelven poco sensibles a la argumentación racional y prefieren acumular las preocupaciones. La fuerza de los grupos es, en gran parte, fruto del temor exagerado que saben esparcir en los medios políticos.

Generalmente los funcionarios no experimentan las mismas angustias. Pero en su nivel interviene otro factor, que, del mismo modo, refuerza la posición de los grupos: la voluntad de "evitar historias", de no suscitar protestas en los diarios o en el Parlamento y de efectuar las concesiones mínimas necesarias para el mantenimiento de relaciones corteses, etcétera. Los altos funcionarios a quienes repugna semejantes cuidados son muchos, sin duda, pero no podría decirse que el comportamiento medio del agente público se caracteriza siempre por su intransigencia en este aspecto.

IV. Vías de acceso al poder gubernamental

La configuración del sistema gubernamental varía de un país a otro y las diferencias se refieren más a su modo de funcionamiento que a la estructura del mecanismo. Como nada es más peligroso para la validez del análisis que el razonamiento por analogía, las indicaciones suministradas en esta sección sólo tienen valor de orientación general; un

estudio más preciso deberá situarse necesariamente en el plano de cada país determinado.

1. **Las asambleas parlamentarias.** Por razones diversas pero convergentes los parlamentos atraviesan hoy un período de decadencia. Sin embargo cuando las asambleas expresan correctamente en su composición la carta electoral del país y funcionan libremente, desempeñan un papel importante en la conducción de los negocios públicos (especialmente por el control del Poder Ejecutivo y de la Administración). Los grupos, sobre todo las organizaciones de masa, les atribuyen gran importancia como vías de acceso. Las relaciones entre los grupos y los parlamentarios dependen de factores múltiples: naturaleza del régimen electoral, estructura de los partidos (particularmente, estado de la disciplina de voto), métodos de trabajo de la asamblea (importancia del reglamento), etcétera. La intensidad de estas relaciones depende de la amplitud de los servicios que los grupos prestan a los partidos y de la naturaleza de las vinculaciones ideológicas. Las agrupaciones tratan naturalmente de obtener el mayor auditorio y al mismo tiempo les es útil disponer de ciertos apoyos individualizados. ¿Cómo conseguirlos?

Una primera medida es hacer elegir cierto número de sus miembros en la asamblea para obtener una representación directa, tal como siempre consiguen hacerlo los sindicatos obreros en virtud de sus estrechas relaciones con los partidos socialistas. En todos los demás sectores la separación entre el trabajo de la agrupación y el del partido es frecuentemente más nítida. En definitiva, bastantes grupos (quizás la mayoría) están incapacitados para enviar a uno de los suyos al Parlamento, de donde surge la búsqueda de contactos y el establecimiento de relaciones de muy variado orden con parlamentarios ajenos a la organización interesada.

Es interesante estudiar el sistema de representación de los grupos en la Cámara de los

Comunes. Se admite que los M.P. (Miembros del Parlamento) actúan regularmente como defensores de intereses determinados. El origen de estos portavoces es diverso. Tanto son miembros del grupo, elegidos para el Parlamento, como del Parlamento a quienes se ofrece, después de su elección, un puesto en el órgano dirigente del grupo... Ciertas organizaciones forman pequeños agrupamientos de diputados amigos, o simpatizantes, cuya estructura muchas veces es muy flexible. Vinculaciones de este tipo no pasan inadvertidas. Las publicaciones oficiales son suficientemente explícitas sobre este punto. Y, además, es corriente que todo miembro de la Cámara que se prepare para hablar sobre un asunto en el cual está personal o pecuniariamente interesado, declare su conexión.

El comportamiento del Parlamento francés es diferente. Las relaciones, cuando existen, espontáneamente se mantienen secretas. La atribución a un diputado de la calidad de portavoz de un grupo es, en general, peyorativa. No obstante diversos grupos proceden en forma abierta al suscitar la creación, bajo diversos títulos, de una fracción de parlamentarios favorables. En 1933, en la cumbre de su poder, la Liga de los Derechos del Hombre inspiró la formación de un grupo interparlamentario de 240 diputados y senadores. A partir de la IV República se cita la *Association parlementaire pour la Défense de l'Enseignement libre*, la *Amicale parlementaire agricole*, el *Groupe inter-parlementaire de l'Artisanat*, el *Inter-groupe européen*, etcétera (Asociación Parlamentaria para la Defensa de la Enseñanza Libre, la Amical Parlamentario-Agrícola, el Grupo Interparlamentario del Artesanado, el Intergrupo Europeo, etcétera). El objetivo de estas formaciones es asegurar la cohesión de los votos sobre un problema o una política. Parece que este procedimiento de vinculación resulta eficaz.

En muchos Parlamentos hay determinadas comisiones permanentes de importancia con-

siderable que, naturalmente, los grupos se esfuerzan por conquistar. En Italia, están dotadas de atribuciones legislativas. En Francia, durante las III y IV Repúblicas, las comisiones de las asambleas eran poderosas: hostigaban a los ministros y se arrogaban el derecho de modificar por completo los proyectos gubernamentales. Y muchas veces sucedía que era el texto de la comisión lo que servía de base para la discusión en sesión plenaria de las asambleas. De allí la utilidad, para los defensores de un grupo, de ser designados en la comisión relacionada con las actividades del mismo. El propósito les era facilitado por el ausentismo. Un informe de George Lavaud ofrece sobre el particular el siguiente ejemplo: de 1951 a 1954 hubo raramente más de una decena de miembros presentes en las sesiones de la Comisión de la Población (sobre un total de 22 a 23 miembros). Por lo cual resultó imposible hacer votar la proposición de la señora Poinso-Chapuis relativa a los despachos de bebidas, pues el voto de cuatro o cinco diputados favorables a los despachantes y particularmente asiduos, bastó para bloquear la empresa. Otro factor favorable para la acción de los grupos: la falta de publicidad de las sesiones. Las posibilidades de maniobra de las comisiones, como se sabe, han sido reducidas en forma drástica por la nueva Constitución.

2. El Ejecutivo. Se compone de un pequeño número de personas cuyo modo de designación y relaciones con las asambleas parlamentarias varía según la naturaleza del régimen. Un rasgo común asemeja los diversos países: la extensión de las prerrogativas de derecho y de hecho —especialmente en el orden económico y financiero— de esta rama del aparato estatal que la terminología constitucional francesa designa como "gobierno" (el jefe del Estado, en el régimen parlamentario, permanece extraño a éste mientras que, en el régimen llamado presidencial, el presidente lo integra).

Tomemos el caso del ministro en un régimen de tipo británico o francés (III y IV Repúblicas). Es un personaje doble. Como hombre político elegido está sometido a las diversas presiones ejercidas sobre los parlamentarios; a ello se agrega el peso del partido mismo pronto a alarmarse por las consecuencias, electoralmente peligrosas, de una actitud intransigente adoptada por aquellos de sus miembros que ocupan los puestos de comando. Al mismo tiempo es el jefe jerárquico de un departamento ministerial del cual responde ante el Parlamento, y cuya influencia fatalmente soporta. Nace de allí una dualidad de preocupaciones que dependen de múltiples factores, como competencia técnica del ministro respecto de los problemas de su departamento, duración de sus funciones, valor y autoridad personal de los altos funcionarios colocados bajo sus órdenes, etcétera.

Se sabe que la actual Constitución se ha esforzado en "despolitizar" la carrera ministerial exigiendo del parlamentario que llega a ella la renuncia previa a su banca en el Parlamento. Además cada día es más frecuente el hábito de confiar algunos departamentos a "técnicos" ajenos a la política (sobre todo a altos funcionarios). Solamente la experiencia dirá si de ello resultan modificaciones profundas para los grupos de presión, pero es poco verosímil que la medida, por sí sola, produzca una transformación apreciable. En efecto, ningún ministro, hombre político ó técnico, podría negarse a tener contactos con los grupos y, por otra parte, se puede pensar que los políticos tratarán de recobrar sus bancas en las elecciones siguientes sin excluir la posibilidad de que los "técnicos" mismos tomen el gusto a la política (si ya no lo han hecho)...

Una particularidad del sistema francés es la importancia de los gabinetes ministeriales, es decir, de los colaboradores personales del ministro, elegidos por éste y responsables únicamente ante él. En el curso del reciente período estos gabinetes, que antes eran sim-

ples organismos de "relaciones públicas", han adquirido una importancia creciente convirtiéndose, a veces, en detrimento de los servicios, en la herramienta de trabajo esencial del ministro. De donde surge la preocupación de los grupos de presión por mantener vinculaciones estrechas con esos organismos. Se conoce a directores de gabinete o "consejeros técnicos" que se han transformado en campeones de determinados intereses.

3. La Administración. El aumento de sus poderes es un fenómeno conocido desde antiguo. Los altos funcionarios participan estrechamente en la elaboración de las medidas que luego están encargados de hacer aplicar. El fenómeno es muy perceptible en los regímenes con crisis ministeriales frecuentes, donde los ministros tienen efímera duración y los funcionarios permanecen. Análoga situación se observa en los sistemas que aseguran la estabilidad de los ministros (como en Gran Bretaña). Los esfuerzos por "despolitizar" el reclutamiento y la carrera de los servidores públicos acentúan esta tendencia. Hoy se tiene cierta propensión a exagerar el alcance de esta evolución, como lo atestiguan la expresión francesa "cuarto poder" o la americana "administrocracia". Pero la influencia propia de los servicios es indiscutible. Actualmente, muchos observadores ven en la alta función pública un sector de la tecnocracia.

La modalidad de las relaciones varía con los países. En Estados Unidos es frecuente que grandes dirigentes industriales o financieros ocupen puestos ministeriales o bien que cuadros superiores de empresas privadas ingresen temporariamente en la Administración. El presidente Eisenhower abrió tan ampliamente las puertas del gobierno a los representantes de los grandes negocios que sus adversarios lo acusaron de haber constituido "un gabinete Cadillac". Las cosas difieren en Francia, donde son otros los factores que facilitan el establecimiento de contactos estrechos

entre los altos funcionarios y los dirigentes de asociaciones profesionales (sobre todo industriales y financieras): la identidad del medio social (la Escuela Nacional de Administración parece haberlo diversificado) y la comunidad de formación (en particular, debido al papel que desempeña la Escuela Politécnica).

Otro fenómeno que llama la atención es el *pantouflage*, o sea la evasión de los altos funcionarios que abandonan la administración por una actividad más cómoda y remuneradora. Este fenómeno, debido en gran parte a la relativa mediocridad de los estipendios, afecta de manera desigual las grandes dependencias del Estado. La Inspección de Finanzas está ampliamente a la cabeza (seguida de lejos por los Ingenieros de Minas, el Consejo de Estado, etcétera). La mayoría de los evadidos se dirigen hacia el sector privado (en particular, los bancos). Aunque todavía se carece de informaciones estadísticas se puede creer que las grandes organizaciones patronales tienen igualmente el hábito de reclutar así a sus colaboradores. Estos funcionarios, naturalmente, son elegidos por su valor intrínseco, a menudo considerable, pero también su presencia es susceptible de facilitar las relaciones de la firma o del grupo con la Administración (relaciones cuyo alcance es esencial en los periodos de economía dirigida). Por las amistades que han conservado, pero también porque tienen un conocimiento íntimo de la Administración, estos funcionarios saben cómo tramitar un expediente y conocen los límites infranqueables en la presentación de sus demandas.

De ello diversos autores han deducido que, en adelante, la máquina gubernamental se orientará en un sentido favorable a los grupos susceptibles de mantener contactos frecuentes con ella (esencialmente las grandes organizaciones patronales, dotadas de una burocracia experta, y los organismos representativos de los diversos sectores especializados, tales como las producciones agrícolas, forestales,



FACULTAD DE INGENIERIA

G-

tales, etcétera). Puesto que además de Francia, Gran Bretaña y otros países europeos comparables de manera aproximada deben ser incluidos en la cuestión, esos autores arriesgan juicios decisivos fundados en impresiones vagas. Desde luego no es cierto que los Servicios Especiales se conviertan en defensores incondicionales de su clientela; es verdad que la apoyan pero no sin haber procedido, la mayor parte de las veces por sí mismos, a efectuar una previa reducción inicial de sus demandas. Además no son los únicos que intervienen y deben soportar el control constante de otras administraciones (las Finanzas) cuya impermeabilidad respecto del sector privado se mantiene sólida y llega a veces hasta la incompreensión de necesidades elementales. En el plano científico no se puede razonar como si la Administración formara un bloque monolítico inclinándose íntegramente hacia un lado o hacia el otro. La rivalidad de los servicios y, en particular, el estrecho control que efectúan las oficinas financieras, son datos inmediatos de la vida política que es necesario contar.

En conjunto los servicios administrativos —aunque fuera sólo por su vigilancia recíproca— constituyen más bien un freno para la presión de los grupos. Por cierto que su impermeabilidad es relativa e imperfecta. Esta suposición toma en cuenta cierta propensión de los funcionarios a acordar satisfacciones a los interesados para evitarse quejas (lasitud, deseo de agradar a tal hombre político, espíritu de cuerpo, cuidado por proteger relaciones mundanas, convivencia técnica, etcétera). La hipótesis, fundada sobre un comportamiento medio, deja escapar los casos individuales. No hay duda de que ha sido atacada: sin embargo nada de lo que se ha escrito hasta este momento nos invita a renunciar a ella. Pero la introducción directa de los intereses particulares en el mecanismo gubernativo, ¿no constituye un hecho nuevo?

4. La oficialización de los contactos. En gran medida las relaciones entre el mecanis-

mo gubernamental y los grupos no están institucionalizadas. Se desarrollan, por decirlo así, al margen del funcionamiento oficial de la vida política. Existe, sin embargo, una tendencia a convertirlas en una pieza oficial del dispositivo estatal.

En Estados Unidos, por ejemplo, las comisiones de las dos asambleas (en particular los *standing committees*) mantienen desde hace tiempo audiencias públicas en cuyas sesiones los portavoces de las organizaciones que tienen intereses en juego o cuentan, según se supone, con informaciones útiles, concurren a exponer sus puntos de vista y seguidamente son interrogados por los miembros de la comisión. Tales reuniones casi siempre se realizan cuando las asambleas tratan una cuestión controvertida o que concierne a muchas personas: el sistema proporciona a los grupos de presión una tribuna que, en la práctica, suele volvérselos peligrosa ante la curiosidad de ciertos parlamentarios. En Suecia existe el hábito de formar, en el periodo de preparación de las leyes, una Comisión Real encargada de estudiar la cuestión y de someter sus proposiciones al gabinete. Se constituye con elementos variables: parlamentarios, miembros de los gabinetes administrativos y representantes de los grupos interesados. Estas comisiones, cuyas sesiones casi nunca son públicas, procuran arribar a proposiciones unánimes que necesariamente aparecen, ante el análisis, como un compromiso. El proyecto se somete en seguida a múltiples instancias, tanto administrativas como privadas. En ese país los grupos de presión —desde los organismos patronales a las ligas de temperancia— participan oficialmente, pues, en la elaboración de la ley. En Gran Bretaña estos métodos de consulta son tan empleados que se ha podido calificar su régimen político de "gobierno por comisiones" (K. C. Wheare).

En Francia, la proliferación de tales organismos en el nivel administrativo es igualmente una característica de la situación pre-

sente. Se han registrado más de 4.500 de ellos, de los cuales los nueve décimos están establecidos en las administraciones centrales, si bien es cierto que muchos despliegan una actividad secundaria y otros sólo han tenido una existencia episódica. Con diversos títulos (consejos, comités, comisiones, etcétera) estos organismos generalmente reúnen a funcionarios, expertos y representantes de los intereses (designados o presentados por los grupos) y algunas veces también incluyen parlamentarios. Aunque la mayoría de las veces su consulta es facultativa para la Administración, hay casos en que puede ser obligatoria (por excepción las situaciones en que ésta actúa sólo cuando tiene la conformidad de tales organismos).

Este método de trabajo, o "administración consultiva", abre indudablemente una nueva vía de acceso a los intereses organizados (que se superponen, sin remplazarlos, a los modos tradicionales de contacto). Está lejos de haberse demostrado que haya transformado fundamentalmente las relaciones entre funcionarios y grupos de presión, y la oficialización por sí sola no ha podido suprimir, los factores de resistencia. No obstante algunos de estos organismos, como el *Conseil supérieur des Alcools* (Consejo Superior de Alcoholes), han ejercido verdadera influencia.

Queda por señalar el *Conseil économique* (Consejo Económico) creado como una asamblea de estilo parlamentario por la Constitución de 1946 y retomado en la nueva. Aunque ha proporcionado a los grupos una tribuna suplementaria, de resonancia bastante débil por otra parte, su acción parece no haber sido apreciable en la elaboración y la ejecución de la política gubernamental.

5. Otros niveles de intervención. Debe recordarse ahora dos sectores particulares del mecanismo estatal: los tribunales y el ejército.

La ciencia política americana asigna un espacio amplio al estudio del poder judicial y, en particular, analiza la presión que los

grupos se esfuerzan en realizar sobre los jueces. En los países europeos, donde casi en ningún momento los tribunales ejercen el control de las leyes, se considera naturalmente que la estructura y la actividad de la magistratura no interesan, dicho sea con propiedad, al análisis político (con excepción, eventualmente, de la jurisdicción administrativa). Esta posición es insostenible. En ningún país y en ninguna época la tarea del juez se ha limitado a ejecutar pura y simplemente las disposiciones tomadas por el legislador, pues los magistrados intervienen en la elaboración de las reglas de autoridad. Sobre este punto resultaría útil emprender una descripción sistemática de las consideraciones exteriores que pesan sobre su trabajo cotidiano (intervención directa de los hombres políticos, función de las instancias ministeriales, presión de los grupos, solicitudes del medio social, etcétera).

Tales observaciones son también válidas para el ejército. Durante mucho tiempo hubo tendencia a considerarlo simple instrumento de ejecución, subordinado por entero al poder civil y, por consiguiente, completamente extraño a la política. Ese esquema ya no traduce la realidad. Interpretando de modo amplio el concepto de "defensa nacional", el ejército se interesa en los sectores más variados de la acción gubernamental y desempeña un papel en su funcionamiento: se sabe también que en muchos países los militares se han apoderado del poder, o controlan estrechamente su ejercicio. Al elegir tales vías el ejército se expone naturalmente a la presión de los grupos (principalmente de los de vocación ideológica). Desde este punto de vista, los acontecimientos del 13 de mayo de 1958 son ricos en enseñanzas; en particular, el papel desempeñado por la *Union pour le salut et le Renouveau de l'Algérie française* (Unión para la Salud y la Renovación de Argelia Francesa).

En diversos sistemas el ejército posee una prolongación directa en la sociedad civil cons-

tituida por los oficiales de reserva o de complemento. Existe así en Francia una *Union nationale des Officiers de Réserve* (Unión Nacional de los Oficiales de Reserva) a la cual están afiliadas numerosas asociaciones de reservistas, reunidos por especialidad: *Association des Officiers de Réserve du Service des Poudres* (Asociación de los Oficiales de Reserva del Servicio de Pólvoras), o por zona territorial, como la *Association des Officiers de Réserve de Paris et de la Région parisienne* (Asociación de los Oficiales de Reserva de París y de la Región Parisiense). Sus lazos con el ejército activo son estrechos y revelan un proceso de influencia recíproca. Los oficiales de reserva forman, en verdad, un grupo de presión que ocasionalmente tiene preocupaciones estrictamente materiales pero que, en ciertas situaciones, también recibe una orientación del ejército activo o de algunos de sus sectores. Desde este punto de vista se señalará el procedimiento reciente de las "encrucijadas", que traduce generalmente una toma de posición política clara por parte de los reservistas, posición que el ejército activo ha compartido de diversas maneras.

V. El desarrollo de la acción

Haremos dos observaciones previas. La gestión de los grupos no se efectúa siempre de un modo racionalizado, pues muchos de ellos no tienen los medios materiales necesarios, de donde surge a veces una actividad desordenada que reposa sobre la colaboración abnegada y de buena voluntad, aunque inexperta. Por otra parte estas organizaciones no tienen completa libertad de maniobra, y factores objetivos intervienen para imponer la lucha en un momento y sobre un terreno que el grupo no habría elegido nunca si hubiera sido dueño de trazar su estrategia.

1. La elección del momento. Solo parcialmente está librado a la iniciativa de los

grupos, pero los que se encuentran mejor organizados raramente dejan pasar una ocasión favorable.

La campaña electoral es una de las circunstancias que les permiten gravitar sobre los dirigentes políticos. Respaldados por la cantidad de adherentes, o sobre la capacidad financiera, los grupos tratan de obtener el más alto precio por los servicios que crean estar en condiciones de brindar. Sin embargo este apoyo probablemente tiene una importancia mucho menor de lo que generalmente se piensa. Pero los aspirantes a un mandato político prefieren limitar los riesgos: de ello surge la suscripción de numerosas promesas. Esto sería, en el fondo, un mercado de engaños para el elegido si debiera consagrar luego todas sus fuerzas a ejecutarlas. Raramente sucede así y solo algunos compromisos, vigilados por grupos particularmente poderosos, llegan a cumplirse (voto de la ley Barange en setiembre de 1951). En muchos casos las seguridades prodigadas durante la campaña se reducen luego a buenas intenciones (por ello esos dirigentes se esforzarán necesariamente en probar la sinceridad de sus propósitos con el depósito de una proposición que no habrá de convertirse en ley). Otra ocasión favorable para los grupos en los países con crisis ministeriales repetidas es cuando se forma el nuevo gabinete. La receptividad de quienes se presienten ministros se revela considerable en ese momento. Pero en caso de acceso a las palancas de comando no se mantiene necesariamente.

Una vez que los elegidos están en su cargo, los grupos procuran conservar con ellos relaciones continuas, que toman formas diversas según la configuración del régimen gubernamental y las costumbres de las asambleas. En Francia podemos advertir un aspecto ordinario en la participación de parlamentarios en los congresos de las agrupaciones (como la intervención en manifestaciones que se colocan bajo la presidencia de uno de los representantes de la circunscripción

donde el congreso se cumple): evoquemos también los famosos banquetes... Pero estos contactos pueden tener, lo hemos visto, un asidero más serio. Está de más decir que, para los grupos que son admitidos, la Administración constituye un centro precioso de relaciones (ideal por la continuidad de los interlocutores...).

De todos los servicios que los dirigentes de estos organismos esperan de tales relaciones, uno tiene un valor especial: la información sobre lo que se prepara en las esferas competentes. Se trata, para los grupos, de no quedarse cortos, de empeñarse en destruir en embrión el proyecto desagradable y, en caso de fallar, de poner a punto con anticipación un dispositivo de batalla. De donde surge un culto de la indiscreción que en muchos países, entre ellos Francia, ha tomado proporciones asombrosas. Casi resulta imposible mantener secreto el menor programa. Los funcionarios, al parecer, son más herméticos que los políticos mismos, pero debe contarse con los miembros de los gabinetes ministeriales, donde muchos de ellos, deseosos de hacerse valer en el ambiente exterior, no vacilan en dejar filtrar en el momento oportuno por medio de administradas imprudencias, las ideas del "patrón" y las de los funcionarios colocados bajo su autoridad.

Por fin los grupos intervienen con el máximo de vigor cuando los problemas que les conciernen se plantean oficialmente. En relación con la acción política, se encuentran en una de las tres posiciones siguientes:

1) *Defensiva*. Esta situación es bastante más frecuente de lo que se piensa. Resulta de una respuesta directa del mecanismo gubernamental o de la acogida que dispense a la iniciativa de una organización rival. El acto o la disposición considerados son a veces de importancia primordial; por ejemplo: la amenaza de nacionalización de una rama industrial; o el control de una profesión liberal (como la medicina); o, incluso, la limitación de una forma de actividad económica (re-

glamentación de la creación y expansión de las tiendas populares establecidas por presión del pequeño comercio); o trabas opuestas a la fabricación de un producto (reivindicación de los productores de manteca contra los "margarineros").

Puede suceder que los interesados tengan gran poder de bloqueo.

En Francia el carácter arcaico del procedimiento judicial se ha subrayado desde hace mucho tiempo, pero los elementos interesados han sido bastante fuertes para oponerse a toda reforma y fue necesario esperar las ordenanzas del 23 y 24 de diciembre de 1958 para que se emprendiera un tímido ensayo de modernización. Otro ejemplo lo constituye la vetusta organización de los circuitos de distribución de la carne.

2) *Ofensiva*. Se trata, para los grupos, de obtener nuevas ventajas o el desarrollo de las antiguas. En verdad, en su mayoría se revelan insaciables y consideran lo adquirido como trampolín para futuras victorias. Pero, contrariamente a ciertas afirmaciones más polémicas que científicas, no siempre resultan capaces de imponer sus puntos de vista a los poderes.

La ofensiva puede herir directamente un grupo o muchos otros, sea en el plano de los intereses materiales (reivindicaciones de los trabajadores contra los patronos) sea en el de las posiciones ideológicas (subvención a las escuelas confesionales). En otros casos es más difusa la incidencia de las medidas reclamadas, ya porque repercuten sobre el conjunto de los consumidores (garantía para los precios de los productos agrícolas, elevación de la protección aduanera) ya porque se diluyen en las finanzas públicas (régimen de "franquicia" y atenuación del control fiscal para los pequeños comerciantes, otorgamiento de subvenciones a los astilleros navales, etc.). Pero la ofensiva suscita entonces ciertos casos de reacciones defensivas de los perjudicados; asimismo se observa que, a veces, se desarrolla en medio de la indiferencia de la opinión.

3) *Ofensiva-defensiva*. Considerase así las acciones emprendidas por el grupo para obtener el retorno a una situación anterior o para revertir las consecuencias de una derrota precedente. En la Francia contemporánea el caso más sorprendente es la abolición reiterada de medidas tendientes a reducir el consumo del alcohol.

El primero de estos ensayos fue obra del régimen de Vichy que, inspirado en trabajos efectuados antes de la guerra por el *Haut-Comité de la Population* (Alto Comité de la Población), dispuso diversas medidas tendientes a limitar el alcoholismo (entre ellas, la prohibición de aperitivos alcohólicos y vinos estimulantes con una graduación alcohólica de más de 18°, la supresión de la venta de bebidas destiladas, en los despachos, tres días por semana, etcétera). En junio de 1944 el gobierno provisional de la República confirmó en Argel, por una ordenanza, los textos antialcohólicos de Vichy. Pero desde su formación la Asamblea Constituyente votó por aclamación la abrogación de ese texto. La proximidad de las elecciones permitió a los grupos interesados obtener la abolición de los últimos vestigios de esa reglamentación (por medio de la ley del 6 de enero de 1951, que autorizó de nuevo la publicidad para los aperitivos de vino y los licores, y la ley del 24 de mayo, que restableció la libertad de fabricación y venta para todas las bebidas precedentemente prohibidas).

El gobierno de Mendès-France debía realizar un segundo ensayo. Frente a él la Asamblea Nacional desplegó una actividad considerable, primero para evitar las medidas apropiadas (mediante todos los recursos del procedimiento) y luego, para obtener la anulación de los textos dictados a pesar de ella (así el decreto del 26 de diciembre de 1954, que contenía en el plano fiscal disposiciones acomodadas para los despachantes de bebidas, fue abrogado en definitiva con efecto retroactivo). En estos dos casos el combate fue llevado principalmente por la *Union nationale*

des Limonadiers, Débitants de boissons (Unión Nacional de Taberneros, Despachantes de Bebidas) que es una de las tres secciones profesionales (sin personería civil) de la *Fédération nationale de l'Industrie hôtelière de France et d'Outre-Mer* (Federación Nacional de la Industria Hotelera de Francia y Ultramar).

Por regla general tales cambios de frente son fáciles cuando un gobierno "amigo" sucede a un gobierno "enemigo" (lo cual, al menos en Francia, no implica necesariamente que se modifique la composición de las asambleas parlamentarias). En cambio puede observarse que hay diversas situaciones irreversibles, sobre las cuales ni siquiera un cambio completo de la mayoría permite volver (así, por ejemplo, en 1951, los conservadores tuvieron que aceptar las nacionalizaciones realizadas por los laboristas, con excepción del acero y los transportes camioneros). Las acciones ofensivas parecen tener, a primera vista, más probabilidades de éxito bajo un gobierno "amigo" y, por eso, los grupos tienen muchas veces interés en ganar anticipadamente posiciones mediante reivindicaciones destinadas a un fracaso momentáneo por el estado presente de las fuerzas políticas. Además diversas consideraciones pueden incitar al gobierno a considerar con algún favor las reivindicaciones de un grupo cuyos dirigentes, no obstante, lo combatan (actitud de los ministros socialistas respecto de los sindicatos patronales). En cuanto a los ataques más graves, que a veces empujan el grupo a una resistencia sin esperanza, casi siempre sólo pueden provenir de gobiernos francamente adversarios, inspirados en ideologías que rechazan los valores de la organización o que pretenden subordinarlos a otros objetivos.

2. La elección del terreno. No es necesario insistir sobre su importancia: sin embargo la elección no siempre depende de la iniciativa de los grupos.

Estos generalmente no resultan aptos para

batirse en todos los terrenos. Debe tenerse en cuenta la naturaleza y la importancia numérica de la clientela; el temperamento de los dirigentes y la amplitud de las facilidades burocráticas; la calidad de las relaciones y el juicio de la opinión. Los grupos patronales de estilo "respectable" prefieren las negociaciones en las oficinas a las discusiones en el foro público. Las organizaciones de reclutamiento masivo esperan más de los parlamentarios que de los funcionarios. Es importante también la naturaleza del problema en cuestión. Siempre es más fácil, desde todo punto de vista, explicar públicamente una reivindicación sobre salarios que una demanda que pretenda el alivio de los impuestos pagados por las sociedades sobre las ganancias de sus filiales.

En principio parece que la libertad de manobra de los grupos resulta severamente limitada por la distribución de las atribuciones en el seno del mecanismo gubernativo. Pero esta división del trabajo no excluye cierta fluidez cuyo influjo ha sido recientemente acrecentado por diversos procedimientos (poderes especiales conferidos por el Parlamento al gobierno por limitada duración; fórmula de la ley-encuadre por la cual la asamblea se limita a determinar los principios de la materia legislada dejando a los servicios administrativos, bajo su control obligado, el cuidado de redactar los textos de aplicación, etcétera). Además las distintas piezas de la máquina estatal se hallan vinculadas: los parlamentarios tienen suficientes medios de llegar a los funcionarios y éstos pueden, en muchos casos, influir sobre los primeros (de ahí el considerable papel que tienen los funcionarios destacados en el seno de comisiones permanentes de las asambleas parlamentarias).

Un grupo puede ser tan fuerte como para imponer un completo cambio de terreno, generalmente del Ejecutivo al Legislativo. La actividad de la *Fédération nationale des Syndicats d'Exploitants agricoles* (Federación

Nacional de Sindicatos de Explotadores Agrícolas), durante los años 1956-1957, es un excelente ejemplo de este tipo de trasferencia. Luego de chocar con la decidida oposición del ministro de finanzas, Ramadier (apoyado por el presidente del Consejo, Guy Mollet), la Federación decidió desinteresarse del sector ministerial y administrativo para concentrar todos sus fuegos sobre los parlamentarios. La misma tendencia se manifestó en seguida bajo el gabinete de Bourguès Maunoury, cuando, muy irritada por la política de precios del ministro de finanzas, Félix Gaillard, la Federación lanzó una gran campaña de agitación. Para ello expuso a sus federaciones de provincia los peligros que derivaban de la política ministerial (disminución esperada de la renta agrícola) y reivindicó la reunión anticipada del Parlamento. El gabinete prefirió tomar la delantera y el 17 de setiembre de 1957 convocó al Parlamento a sesión extraordinaria. Fue derribado el 30, a propósito de la ley-encuadre sobre Argelia, pero los ataques incesantes de las organizaciones profesionales, y en primer lugar los de los hombres del campo, habían contribuido a desacreditarlo ante los ojos de muchos diputados. Finalmente F. Gaillard concedió a los representantes del campo un régimen de precios tal como deseaban.

El cambio, a veces, se ha operado en sentido inverso, especialmente por iniciativa de los ministros, para medidas cuya responsabilidad vacilaba en tomar el Parlamento o sobre las cuales no llegaba a decidirse. A pesar de las interminables discusiones las asambleas, durante las dos primeras legislaturas de la IV República, se revelaron incapaces de adoptar un dispositivo de control para los convenios profesionales, que era resistido fuertemente por las organizaciones patronales. Por último la ley sobre los poderes especiales del 11 de julio de 1953 permitió dictar, con fecha 9 de agosto, un decreto "relativo al mantenimiento y restablecimiento de la libre concurrencia industrial y comercial" (de

contenido muy modesto por otra parte). Semejantes cambios de terreno podrán causar disgustos a los grupos, pero el procedimiento de los poderes especiales ha sido aplicado tan a menudo, que los interesados han aprendido tanto a defenderse contra él como a aprovecharlo.

3. La elección de los medios. Depende a la vez de las facultades propias del grupo y del terreno en que se decida operar o donde esté constreñido a batirse. De allí la ventaja de los grupos que poseen un registro relativamente grande.

Su acción, al menos cuando se los conduce racionalmente, se modela sobre los hábitos y los valores del sector considerado. Así en Francia nunca ha sido difícil obtener, de un parlamentario, que suscriba un texto completamente redactado por las oficinas de la organización interesada. Los grupos se benefician, de este modo, con un auténtico derecho de iniciativa indirecta (del que algunos no hacen misterio al enumerar, en los periódicos corporativos, los textos que la organización ha depositado sobre el escritorio de las asambleas, con el nombre —o los nombres— de los diputados responsables). Naturalmente, prestan el mismo servicio y en forma aún más masiva respecto de las enmiendas.

Esta facultad resulta bastante más restringida cuando se trata de textos cuya redacción se ha confiado a los servicios administrativos. Sin embargo el sistema de administración consultiva permite a los grupos recuperar parcialmente el derecho de iniciativa (mediante la presentación, durante una sesión del consejo competente, de un texto preciso que eventualmente podrá servir de base a la

discusión, y en el que se inspirará en seguida el servicio interesado en la etapa de la redacción final).

Los desarrollos precedentes justifican que no se multipliquen los ejemplos. Se impone no obstante una observación vinculada con la acción sobre la opinión. En la medida en que un grupo consigue obrar en nivel ministerial y administrativo, varía su interés inmediato en emprender una actividad de información y de persuasión; incluso en ciertos casos, desde el punto de vista de la eficacia, tendrá más interés en restringir su público y disimular cuidadosamente las ventajas adquiridas. Por el contrario, desde el momento en que se vea constreñido a batirse a cara descubierta, se le torna imperativa a plazo más o menos largo la acción sobre la opinión. Si el grupo descuida este aspecto del problema se arriesga a ver desaparecer, el día de la prueba decisiva, el apoyo que descontaba.

En los tres aspectos enumerados la actividad de los grupos debe adaptarse a los cambios en las instituciones. Esta es una tarea compleja que será menos difícil si las modificaciones se efectúan a ritmo lento (por ejemplo, extensión de las competencias de la administración). Pero puede suceder que la ruptura sea brutal como sucedió con la acentuación de la declinación del Parlamento provocada por el pasaje de la IV a la V República. Hay grupos que corren riesgo, entonces, de perder sus instrumentos habituales de influencia y no son capaces de poner inmediatamente en acción otros modos de intervención. Puede resultar de ello un período de acciones violentas, susceptibles de prolongarse hasta el momento en que aparezca de nuevo un dispositivo que permita canalizar una presión privada de su punto acostumbrado de aplicación.

del Carbón y del Acero o los productores de remolacha no logran que se imponga la introducción de alcohol en la nafta, etcétera. Pero muy a menudo el proceso no tiene esa claridad. Debe mencionarse, por lo menos, tres elementos de interpretación.

1. Amplitud de los resultados en relación con el objetivo. Casi siempre los responsables de los grupos tratan de superar el objetivo real de las reivindicaciones iniciales. Este procedimiento, fundamento universal del regateo, domina particularmente en materia de reivindicaciones cuantificadas (precios, sueldos, subvenciones, ayudas fiscales, etcétera). Resulta así difícil apreciar, desde afuera, el alcance de la resolución definitiva porque los dirigentes actúan a veces con flexibilidad.

El estudio de las reacciones de los grupos ante una medida tomada proporciona, por excepción, materiales unívocos. Muchos tienen tendencia a proclamar por principio su descontento sobre las concesiones efectuadas o a presentarlas como una primera etapa. Esta depreciación intencionada está limitada por el cuidado de conservar la estima y la confianza de los adherentes. La misma razón hace que, a la inversa, una ganancia mínima sea objeto de declaraciones entusiastas. Así se explica que, sobre un problema determinado, cada uno de los grupos antagonistas en sus intereses se proclame victorioso por medio de la exaltación de sus respectivos éxitos parciales.

Tenemos un ejemplo en las discusiones sobre el retorno de los alquileres al derecho común, sostenidas en la Asamblea Nacional en diciembre de 1957. Todos los grupos afirmaron haber obtenido ventajas: no solamente las organizaciones de locatarios (cuyas tesis, al principio, eran bastante diversas) sino la Unión Nacional de la Propiedad Edilicia. La verdad es que, por un balance bastante sutil, la decisión tomada debe motivo de satisfacción a unos y otros. La misma observación vale para la ley-encuadre sobre alojamiento (publicada en el J. O., diario oficial, en agosto 7 de 1957). Dentro del complejo dispositivo que se establece cada organización podía encontrar elementos capaces de colocarla en buena posición ante su clientela.

Esto, que evidentemente traduce habilidad de maniobra, corresponde también, concretamente, a la res-

Sería fácil suministrar una exposición nutrida de los éxitos obtenidos por estos organismos. Según sus estilos y según la naturaleza del problema, los dirigentes están prontos a cantar victoria o, por el contrario, a disimular y hasta a disimular las ventajas obtenidas; aun así, en muchos planos el saldo positivo de las decisiones favorables a sus intereses seguiría siendo muy grande. Sobre esto se basan generalmente los polemistas que intentan prevenir a la opinión pública en contra de ciertos grupos. Pero sus presentaciones olvidan señalar el fenómeno de la densidad de los fracasos. Sin caer en la paradoja también podríamos analizar el tema en función de las reivindicaciones no satisfechas o de las pérdidas no evitadas.

En la casi totalidad de los países la falta de documentos serios complica el estudio de la cuestión. Indudablemente, si se utilizaran los materiales existentes (prensa corporativa), progresaría su conocimiento. Apenas han comenzado búsquedas monográficas al respecto.

I. Criterios para apreciar los resultados

Por lo mismo que no podemos traducir numéricamente el potencial de acción respectivo de los grupos, tampoco tenemos medios para expresar en unidades comunes los resultados de sus actividades. A veces la situación es clara. Así, cuando las ligas de temperancia obtienen una reglamentación estricta del consumo de alcohol, los partidarios de las escuelas confesionales logran subvenciones públicas y, en sentido inverso, cuando los propietarios de acerías francesas no consiguen impedir la formación de la Comunidad Europea

lidad. Consideremos en efecto un gran acontecimiento, tal como la firma del tratado de Roma, que establece la *Communauté économique européenne* (Comunidad Económica Europea). Los grupos de tendencia europea pueden declararse satisfechos. Sin embargo el tratado ha sido provisto de un largo plazo para su realización, de múltiples cláusulas de reserva y de salvaguarda, donde muchos medios sociales, y en particular los agricultores, han encontrado un valioso apaciguamiento. La Comunidad se presenta como la imagen debilitada (y aun degradada) de un proceso dinámico de integración europea y constituye auténticamente un compromiso.

Como es sabido el compromiso es la esencia del modo democrático de gobierno, tanto en las relaciones directas del gobierno con los grupos (ver las concesiones que había hecho a los médicos el señor Gazier sobre su proyecto inicial), como en los arbitrajes o en las mediaciones que realizan los poderes públicos entre intereses rivales. De aquí deriva que los éxitos o fracasos observados tengan generalmente un valor relativo. En la mayoría de los casos sólo se puede hablar, en términos vagos, de éxitos más o menos grandes o de fracasos más o menos serios.

Cuando en la primavera de 1955 el movimiento pujadista impuso la elevación de las liberaciones y la renuncia al control polivalente para los negocios pequeños y medianos, obtuvo una gran victoria, que, sin embargo, no fue absoluta, puesto que la amnistía total que también reivindicaba no fue acordada. Cuando los estudiantes fracasaron en su demanda del presalario, su derrota estuvo lejos de ser completa, porque simultáneamente obtuvieron una elevación del número de becas y un aumento en la concesión de facilidades materiales de todo orden.

2. Permanencia de la situación. Siempre se puede reclamar ante un fracaso, en sentido inverso, las conquistas no siempre son definitivas. Por lo tanto, si tomamos la situación sólo en un momento preciso, nos expondremos a sobreestimar la fuerza o la importancia de un grupo en particular.

Tomemos el caso de los profesionales que viven de la venta de bebidas alcohólicas (sobre todo los despachantes). Hasta ahora, su triunfo ante las autoridades ha sido casi absoluto. El estado de las fuerzas y de las costumbres políticas parece garantizar el carácter duradero de su relación con las mismas. Sin embargo no se ha dicho todavía la última palabra y es posible que, por medios variados y, dado el caso, con modestas apariencias, la causa del anticobolismo haga algunos progresos. La modificación (7 de enero de 1957) del "Código de los despachos de bebidas y de las medidas contra el alcoholismo" establece algunos cuando, por ejemplo, sanciona ciertos hechos hasta entonces no punibles o castigados muy levemente (para el caso de reincidencia en la contravención de ebriedad,

como la facultad de suprimir por un año el derecho de conducir un vehículo automotor, o cuando prohíbe ciertos tipos de publicidad para el alcohol, sobre todo en relación con los menores, etcétera). Hay otras iniciativas gubernamentales en el mismo sentido, tales como la elevación de los derechos fiscales sobre los vinos, etcétera. Tampoco olvidaremos la propaganda realizada por el *Haut-Comité d'Etude et d'Information sur l'Alcoolisme* (Alto Comité de Estudio y de Información sobre el Alcoholismo). Es posible que, a la larga, todos estos esfuerzos tengan un efecto apreciable. Algunos cambios de sentido eventualmente lento son, pues, posibles.

En muchos casos, por el contrario, los grupos momentáneamente derrotados han tenido la ocasión de un desquite total o parcial sobre el grupo rival, sobre el mecanismo gubernamental o sobre ambos a la vez. Cuando el fiel se inclina demasiado es de esperar que provoque una resistencia feroz o un espíritu de revancha a cualquier precio, capaces de producir, en la vida política, una discontinuidad poco propicia a la cohesión social. (Así, de los acuerdos Matignon se pasa a la Carta del Trabajo y de la promoción de las fuerzas obreras en 1944-45 al no reconocimiento de la C.G.T. por los ministros y los patronos.)

3. Resultado aislado o influencia global. Si observamos sólo una operación particular podemos llegar a una conclusión falsa sobre la acción del grupo considerado. La *Chambre Syndicale de la Sidérurgie française* (Cámara Sindical de la Siderurgia Francesa) podrá perder la batalla del plan Schuman pero será siempre un poderoso instrumento de intervención. Los ex-combatientes no se han convertido en una fuerza desdénable sólo por no haber obtenido todavía el restablecimiento de sus vetos. La *Confédération nationale de la Boucherie française* (Confederación Nacional Francesa de las Carnicerías) podría soportar algunos fracasos parciales sin que ello nos autorizara a dudar de su poder de regateo. En cambio, el actual interés que los poderes públicos dedican a los transportes fluviales no debe disimular que de cincuenta años a esta parte la influencia de este sector sobre la máquina gubernamental ha sido en extremo mediocre. Este caso es tan típico que justifica algunas explicaciones.

En consecuencia del desarrollo de los ferrocarriles y, en menor medida, de los transportes camineros, los servicios fluviales han sido considerados generalmente, en Francia, un sistema caduco de comunicación. Por eso se les ha asignado una parte exigua dentro del presupuesto público. Se trata de una vieja tendencia cuyas manifestaciones aparecen ya a fines del siglo XIX. Su resultado para el país consiste en una red de comunicaciones hidráulicas cuya infraestructura arcaica y métodos de explotación atrasados arrastran un retardo de muchos decenios respecto de nuestros competidores en el Mercado Común (Alemania y Bélgica).

Ahora bien, calificados especialistas estiman que, para el transporte pesado, la vía de agua modernizada conserva importantes ventajas sobre el tren eléctrico. Pero hasta el presente las autoridades han permanecido insensibles a este punto de vista, como lo demuestra la distribución de los créditos para inversiones. Daremos sólo una cifra para la última postguerra: desde 1946 hasta 1952 la red fluvial sólo se ha beneficiado en total con 15,2 billones (de francos) de crédito (o sea un promedio de un poco más de 2 billones por año), que representa el 1/25 de las sumas concedidas a tal título a la S.N.C.F. durante ese período. El resultado (que muchos declaran perjudicial para nuestra industria pesada) es que sobre 8.500 kilómetros de vías navegables, solamente 1.100 son accesibles a chatas de grandes dimensiones (y sólo 1.600 Km a las de menos de 200 toneladas).

El Mercado Común ha obligado a revertir el problema. El *Comité régional pour l'Aménagement et l'Équipement du Bassin Iorrain* (Comité regional para la Instalación y Equipamiento de la Cuenca lorenesa), por ejemplo, ha creado una Comisión de Vías Navegables que aboga por el establecimiento de una comunicación moderna entre el Rin y el Mediterráneo (cuyo trazado levanta muchas rivalidades localistas). Parece que las autoridades están actualmente decididas a hacer un esfuerzo. Hasta en el supuesto de que en lo sucesivo las asambleas y las oficinas administrativas tengan un poco más en cuenta las reivindicaciones de la *Association nationale de la Navigation fluviale* (Asociación Nacional de Navegación Fluvial), no es posible incluirla entre los grupos que ejercen habitualmente una fuerte influencia en las determinaciones económicas de las autoridades políticas.

Son éstos los criterios sobre los cuales se apoya el análisis de los resultados. Y es sobre este balance como se podría valorar objetivamente la potencia y la influencia de los grupos de presión en la actualidad. Sólo de trabajos pacientes y apenas esbozados puede surgir este balance y, por eso, es sólo a título de ensayo que presentaremos como hipótesis de trabajo los factores que parecen determinar la situación y su evolución ulterior.

II. Factores de la situación

Distinguiremos tres series: el juego de las fuerzas políticas en sus relaciones con el mecanismo gubernamental; la distribución de los intereses, que colocan al grupo considerado frente a indiferentes, a rivales o a aliados; y las reacciones de la opinión (sea sobre una cuestión específica, sea sobre la conducción

general de los negocios públicos). Una organización que controle perfectamente estos tres factores estará bien situada para realizar su programa. En líneas generales: éste es el caso de las asociaciones de ex-combatientes. Por el contrario, cualquier debilidad sobre alguno de estos tres factores puede provocar o facilitar el fracaso.

1. El juego de las fuerzas políticas. En primer lugar se trata de la acogida dispensada por los partidos a las reivindicaciones de los grupos. De donde surge para éstos la importancia de la acción sobre los parlamentarios. Pero hay que tener en cuenta otros sectores del mecanismo gubernamental que ejercen una influencia a veces decisiva.

El autor inglés S. Finer, después de reflexionar sobre el caso de su país, ha creído poder formular reglas simples. Consideremos los proyectos de un ministro que el organismo interesado se empeña en combatir mediante la presión sobre el Parlamento. El grupo tiene probabilidad de triunfar, en primer lugar, si tiene éxito en reagrupar contra el ministro no solamente la oposición sino una fracción suficiente del partido que está en el poder. En una situación de este tipo un ministro tuvo que renunciar a un proyecto que aumentaba la contribución de los docentes a sus cajas de jubilaciones (1956), y se dio el caso de otro que tuvo que abandonar un proyecto que pretendía disminuir algunas ventajas financieras concedidas a los pescadores (1955). El grupo estará mucho más descolocado si el ministro está en condiciones de adicionar el concurso de la oposición al de su propio partido, que lo apoya sobre el problema en cuestión. En 1956 un ministro pudo rechazar diversas pretensiones de los transportistas camineros (que querían llevar a fondo el desmantelamiento de la obra de nacionalización) fundado en el rechazo de los trabajadores. La situación más corriente es aquella en que la cuestión considerada engendra un alineamiento partidario: el ministro y su partido por

un lado, la oposición por el otro. El ministro dispone de una gran libertad de maniobra y puede hacer ciertas concesiones a la oposición que las recibirá con beneplácito, puesto que, en cualquier momento, la aritmética parlamentaria puede reducir a nada sus pretensiones. Con referencia a sus propios partidarios las relaciones que el ministro mantiene son más complejas y dependerá de numerosos factores, en parte imponderables, la amplitud de las imposiciones que este funcionario acepte. La facultad del grupo, en tal caso, permanece sometida a indeterminación hasta el momento de la batalla.

Ningún planteo de este tipo podría presentarse en un sistema tan fluido como el de Francia. Naturalmente que se pone sobre el tapete la cuestión del número de partidos existentes, pero reviste igual importancia el carácter socialmente compuesto del electorado francés (muchos medios sociales homogéneos desde el punto de vista económico acostumbran, por razones ideológicas, distribuir sus sufragios entre partidos adversarios por su posición política y, a veces, entre todas las formaciones existentes).

El grupo alcanza su mayor fuerza cuando no hay división clara y rígida sobre las reivindicaciones o, si se prefiere, cuando cada partido político recluta sus adherentes en apreciable medida dentro de la clientela del grupo, o piensa que lo podrá hacer. Los grupos son sensibles a las posibilidades de acción que les abre una situación semejante. Beneficio que no se pierde necesariamente, de hecho, aun cuando los dirigentes, a pesar de sus afirmaciones de principios, se inclinan hacia el lado de un partido político determinado. Definitivamente, el establecimiento de enlaces exclusivos o demasiado estrechos con un partido o conjunto de partidos no resulta, de primera intención, un factor siempre favorable (caso del sindicalismo obrero en Francia y en muchos otros países).

En Francia numerosas capas socioeconómicas encuentran apoyo prácticamente en todas

las bancas de la asamblea (agricultores, pequeños comerciantes, artesanos, etcétera). La voluntad de no malquistarse *a priori* con alguna de estas categorías conduce los partidos a transigir inclusive sobre sus ideologías fundamentales y así se da el caso de la defensa de la pequeña propiedad rural por los comunistas y, aun más extraño, el apoyo incondicional que ellos prestan a las reivindicaciones del pequeño comercio. Lo mismo reza con grupos como el de los destiladores de vino de la propia cosecha y el de los despachantes de bebidas; el M.R.P. (Movimiento Republicano Popular) fue el elemento menos permeable a sus reivindicaciones en el curso de los últimos años. En cambio, como el perspicaz George Lavau lo ha hecho notar, los grupos de vocación ideológica están generalmente en peores condiciones desde este punto de vista y a menudo se ven perjudicados por el carácter ideológico de los partidos franceses, pues es bastante raro que las cuestiones de que se ocupan no sean de las que provocan alineamientos partidarios. Probablemente, en igualdad de situación, estos grupos tengan una mayor fuerza en regímenes con partidos débilmente señalados por ideologías, lo que les permite jugadas simultáneas (Estados Unidos).

La situación difiere cuando las reivindicaciones de los grupos provocan una división (aunque traten de atenuarla con declaraciones de apoliticismo o, eventualmente, con medidas más concretas...). Casi fatalmente sucede así respecto de las demandas que pasan por ser las de los grandes negocios o de los ricos. Una cuestión como la "desgravación" de *stocks* separará los partidos en la asamblea puesto que afecta, sobre todo, los negocios de dimensiones importantes. Los problemas sociales se plantean del mismo modo, muchas veces; así el voto del *Fonds national de Solidarité* (Fondo Nacional de Solidaridad), durante el gobierno de Guy Mollet, separó la izquierda de la derecha. La mayor parte de las reivindicaciones de los

grupos de vocación ideológica entra normalmente en esta categoría.

En muchos casos la competencia entre los partidos interviene como un factor de refuerzo para las organizaciones consideradas. Así ocurre cuando dos o tres formaciones de estilo aproximado se disputan la clientela de un grupo, por ejemplo, la lucha entre el R.P.F., los independientes, y el M.R.P. por la clientela católica, durante las elecciones de 1951 (y, a la inversa, la que sostuvieron entre sí las diversas fracciones de izquierda por los votos laicos). De esto resulta necesariamente una puja e intransigencia que obligan luego a la tendencia triunfante en las elecciones a proceder en forma rápida y violenta y a no considerar ciertas adaptaciones que, aunque no desarmarán al adversario, atenuarían el rencor de la derrota. Una victoria lograda en tales condiciones es inestable.

No conviene, sin duda, exagerar las consecuencias de esta división partidaria. Hay muchas ventajas adquiridas que ya son total o parcialmente irreversibles (por ejemplo, la legislación social). Incluso en materia ideológica, la separación de las formaciones no está desprovista de cierta fluidez (especialmente por la existencia de las que se dicen centristas); junto a ciertas consideraciones de táctica parlamentaria esa propiedad puede facilitar la permanencia de un dispositivo, a pesar de que ocurran transformaciones en la composición de las asambleas (ley Barangé, bajo la última legislatura de la IV República). Por último es bastante natural que un partido se haga empírico al llegar al poder, el cual, por variadas razones, lo lleva a tratar con moderación al adversario, quien, a su vez, no vacilará en acercarse al vencedor y, llegado el caso, a demostrarle el carácter oportunista de su vinculación.

Fuera de la relación partidaria, los grupos encuentran diversas resistencias provenientes del funcionamiento mismo del mecanismo de gobierno.

En primer lugar hay disposiciones (consti-

tución, reglamento de las asambleas, etcétera) que traban el ejercicio de las prerrogativas parlamentarias. Tomemos un solo ejemplo: la reglamentación del derecho de iniciativa financiera de los diputados. La IV República, especialmente en sus últimos años, había logrado disminuirla a pesar de todas las artimañas usadas para sortear las disposiciones instituidas. La actual Constitución, en su artículo 40, perfecciona la tendencia al decidir que "las proposiciones y enmiendas formuladas por los miembros del Parlamento no tendrán curso cuando traigan como consecuencia la disminución de los recursos públicos o la creación o aumento de una carga pública". También hay que tener en cuenta la voluntad del propio ministro, quien, como hombre político, es sensible, por fuerza, a las presiones de sus electores, pero, como jefe de un departamento ministerial, no puede descuidar los puntos de vista de sus funcionarios. Otro elemento es la posición que, sobre el asunto, adopte eventualmente el gabinete en conjunto. El primer ministro, sensible a la opinión, a veces se sentirá tentado por una posición más flexible que la de su ministro de finanzas (quien se defenderá de ello agitando, llegado el caso, su amenaza de dimisión). Si existiera estabilidad ministerial, en cambio, dentro del gabinete la responsabilidad personal por los errores o abusos se haría más evidente, lo cual produciría en los responsables una actitud más prudente respecto de las demandas de los grupos.

Queda por fin la Administración. Su papel es importante. Por lo pronto interviene directamente en la preparación de los proyectos ministeriales o en la de las respuestas que en ciertas ocasiones los ministros están obligados a formular ante las proposiciones de los parlamentarios. Este modo natural de gravitar alcanza su mayor expresión en el caso de poderes especiales otorgados al gabinete. Además las oficinas se ocupan permanentemente de la ejecución de las medidas adoptadas.

Los altos funcionarios franceses han sufrido

do la reprobación de diversos medios sociales que los acusan de despreciar y aun de sabotear los deseos de la mayoría parlamentaria, sobre todo si ella se orienta hacia la izquierda. El cargo es excesivo. Siempre tienen los ministros medios de hacerse obedecer por sus colaboradores de alta jerarquía. Particularmente, como pueden elegirlos, también pueden desplazar a su criterio a los más altos funcionarios. Es posible que el argumento de la sanción no sea el elemento principal en este asunto. Cuando un ministro tiene ideas claras y un plan preciso, y demuestra la firme voluntad de aplicarlo, los altos funcionarios, en conjunto, siguen su movimiento. Esto, sin embargo, no ocurre siempre. Muchas veces el ministro no tiene programa propio y, para compensar ese vacío, hace surgir una actividad un poco desordenada que puede comprometer los esfuerzos que los funcionarios han venido realizando desde mucho tiempo atrás sin suscitar, de parte de ellos, respeto y aquiescencia. Por otro lado la práctica de la delegación de firma (en los miembros del gabinete y aun en los jefes de servicios) permite precipitar y ahondar la abdicación.

La resistencia de la Administración ha revestido formas múltiples. El sistemático retardo en la confección de los decretos de aplicación para los textos que ya han sido votados por el Parlamento (entre tantos otros, la ley-encuadre sobre el alojamiento) ha traído como consecuencia la postergación de la realización de las conquistas que han obtenido los grupos a través del Parlamento y a veces ha terminado por anularlas. El margen de maniobra de los funcionarios resulta tanto mayor cuanto más técnico es el nivel en que se sitúa la aplicación (reglamentos de higiene, reglamentos sobre la seguridad de las instalaciones eléctricas, etcétera). Las viejas burocracias administrativas muestran a veces una gran terquedad sobre lo que consideran defensa del interés público. Las Direcciones Nacionales se esfuerzan por llevar a un mínimo las concesiones que las asambleas hacen

a los grupos y constantemente vuelven a la carga para obtener que se corrija una falla de la legislación o que se usen dispositivos rigurosos. Los servicios administrativos tienen sus propias concepciones, se esfuerzan para que sean compartidas por el ministro (y mediante diversos rodeos, por los parlamentarios), y llegado el caso tratan de realizarlas por su cuenta, razón por la cual no pueden ser presentadas como simples herramientas de ejecución. La ampliación de las tareas de los gabinetes ministeriales es, en cierto sentido, la reacción de los hombres políticos ante esta potencia que muestra la Administración, la cual, no porque a menudo se ejerza en el sentido del bien público excluye la torpeza, la incomprensión de situaciones sociales o cierto culto de la rutina y del precedente.

Esta disposición de espíritu se extiende naturalmente a los servicios públicos organizados con autonomía, y en particular a las grandes empresas públicas que virtualmente están colocadas en el punto de articulación entre el Estado y los grupos de presión. En una de ellas, que se puede citar como ilustración, los dirigentes, cuidadosos de la modernización del aparato de producción y de acrecentar su rentabilidad, creían su deber eliminar de las listas de proveedores a los negocios de dimensiones reducidas (lo cual equivalía a obligarlos a unirse integrando un conjunto más grande, o en caso contrario a cambiar de actividad). Larga sería la lista de los organismos autónomos o semiautónomos capaces de actuar de acuerdo con una apreciación propia de la situación (recordemos solamente los poderes de una Oficina de Cambios).

Como puede verse, la Administración es poderosa, pero hay un factor que limita su capacidad de resistencia: la rivalidad interadministrativa que constituye uno de los rasgos más notables, más universales y peor conocidos de los mecanismos modernos de gobierno.

Las razones de esto son múltiples. Hay algunas vinculadas con simples oposiciones

de personas, pero otras tienen un fundamento más sustancial y, por lo tanto, más permanente. Una de las más evidentes entre las últimas es la que separa a "economistas" y "financistas"; los segundos acusan a los primeros de subordinar todo a la ortodoxia presupuestaria (en menoscabo del equipamiento, crecimiento y armonía de la sociedad). Otra línea de división existe entre "ingenieros" y "financistas". Estos acusan a aquéllos de un gusto perverso por la innovación técnica, que incluye lo inútil, y los "ingenieros" describen a los "financistas" como movidos por motivaciones de "tendero". De todo esto proviene la formación de clanes —o como suele decirse, de camarillas— propiciada, sobre todo en el caso de la segunda rivalidad anotada, por la diversidad de las escuelas que proveen al reclutamiento de los agentes.

Como determinante más amplio agreguemos la tendencia de los servicios "gastadores" a defender su clientela ante los organismos colaboradores y asignadores de fondos. El concepto de "clientela" es importante porque el funcionario se interesa fatalmente en aquéllos con quienes se reencuentra a menudo: la comunidad de preocupaciones facilita la comprensión. Por esto los grupos hábiles y bien colocados tienen siempre la posibilidad de encontrar defensores o, por lo menos, interlocutores atentos en un sector dado de la Administración. Estas buenas disposiciones, sin embargo, a menudo se ven disminuidas en sus consecuencias y en algunos casos anuladas por la intervención de otro servicio.

2. La distribución de los intereses. Es el segundo de los factores que determinan los resultados obtenidos y tiene una importancia capital.

En principio no hay reivindicación de un grupo de presión que no vulnere a otro sector de la comunidad. Es una condición necesaria de todas las demandas con incidencias materiales directas o indirectas. En el nivel de las actividades ideológicas o moralizadoras, en cambio, el conflicto se podría evitar,

pero sólo si los ciudadanos mostraran unanimidad de criterio sobre el problema considerado, lo cual, en una sociedad pluralista, resulta inconcebible. Así se explica que la formación y actividad de los grupos ideológicos se origine siempre en actores que se oponen diametralmente (defensa de la libertad de enseñanza contra el laicismo, etcétera).

Consideremos, por ejemplo, las discusiones en Estados Unidos, desde la primavera de 1940 hasta Pearl-Harbour, sobre la política por seguir. Veremos que ellas engendraron grupos numerosos y de tendencias opuestas. Por un lado los intervencionistas, entre los cuales unos propiciaban solo una ayuda a los aliados (*Committee for Peace through the revision of the neutrality Law and Committee to Defend American by aiding the Allies*). A ellos se oponían los no intervencionistas, unos con clientela reducida (el *German American Bund* de tendencias abiertamente pro nazis, el *Christian Front*, de conducta antisemita, la *American Peace Mobilization*, creada por los comunistas y que hasta el 22 de junio de 1941 luchó contra la intervención) y otros de más vasto alcance y que lograron, el 4 de setiembre de 1940, la creación de un potente organismo, el *America First*, parte de cuyos miembros combatió con aspreza la institución del préstamo y arriendo).

La formación de un grupo puede no provocar, en materia ideológica, el surgimiento de un rival, sea porque la nueva formación es irrisoria, sea porque el combate se sitúa en otro plano (partidos políticos contra "sufragistas" en los países donde es discutido el derecho de voto para las mujeres) o también porque exista una ley que prohíba la propaganda pública en favor de ciertas ideas (en Francia está prohibida la propaganda racista, por ejemplo). En casos de esta naturaleza la acción toma eventualmente caminos distintos de los que caracterizan el grupo de presión propiamente dicho, formando así sociedades secretas, organizaciones terroristas, ligas para militares, etcétera. En total, en este terre-

no es difícil que no surja la respuesta. Por el contrario, en el plano de las reivindicaciones materiales, un análisis aun superficial deja la sensación de que no sucede lo mismo.

Muchas veces los requerimientos de una categoría de ciudadanos no lesionan los intereses particulares de otro grupo sino que gravitan sobre la comunidad entera. Tal es el caso de las demandas que se materializan en una reclamación sobre las finanzas públicas o, más generalmente, de las que inciden sobre los gastos y entradas del Estado. Esto es lo que sucede especialmente en materia fiscal, donde cada grupo se concreta o finge concretarse a sus propios asuntos ignorando los de su vecino o adversario (salvo para extraer argumentos en favor de su propia tesis). Las ligas de contribuyentes no tienen más objetivo que obtener la desgravación fiscal o cierto privilegio para determinadas categorías. Sería posible hacer observaciones análogas sobre el otorgamiento de subvenciones. En caso de esbozarse una lucha, aun en términos vagos, parece más bien inspirada en fundamentos ideológicos contra un grupo o categoría determinados, que en la finalidad de defender el tesoro público. Si por un lado lo embiste el "remolino" de la seguridad social o de las nacionalizaciones y del parasitismo de los funcionarios "presupuestívoros", por el otro aparece la sumisión del aparato financiero gubernamental al arbitrio de los "trusts" o el propósito de hacer pagar a los "ricos". Pero los que denuncian la seguridad social o las nacionalizaciones admiten subvenciones para producciones estructuralmente inútiles, y quien comprueba el fraude realizado por las grandes sociedades considera que el concepto no debe extenderse a los disimulos de las sociedades pequeñas y medianas. Nada tiene que ver el bien de la comunidad con estas actitudes tomadas para proteger intereses materiales, posiciones ideológicas o por táctica electoral. Todavía no se conoce el grupo de presión correspondiente al interés público...

Otra laguna: la defensa del consumidor. No hay asociación capaz de organizar sobre bases firmes la lucha contra el alza de precios. Se puede observar, incluso, una extraña convivencia entre distintos grupos evidenciada durante la conferencia del Palais-Royal (julio de 1946) cuando, contrariando la esperanza un poco ingenua del gobierno, todos los interesados —campesinos, industriales, agricultores— se entendieron en detrimento del consumidor. Decir que finalmente todo el mundo vuelve a enfrentarse al mismo nivel relativo es olvidar a las capas sufrientes o desheredadas, como los ancianos, las categorías no sindicadas o débilmente organizadas, los trabajadores a domicilio, etcétera.

En realidad, cuando se trata de reivindicaciones de incidencia difusa el único obstáculo es constituido por el mecanismo gubernamental. El Parlamento, en efecto, por su misma formación está mal colocado para organizar esa resistencia. Un análisis del funcionamiento de las instituciones nos lleva a declarar que solamente el Ejecutivo, apoyado por la Administración, resulta apto para imponer las limitaciones exigidas por el interés general. Si falla en su tarea no hay mecanismo de replazo.

La cuestión se modifica cuando los intereses de un grupo lesionan directamente los intereses de otro. Esta clase de enfrentamiento constituye una eventualidad frecuente en materia económica y social, y llegamos de nuevo al caso (que es normal en materia ideológica) de grupos que se vigilan estrechamente y consagran una buena parte de sus fuerzas a combatirse.

La lucha reviste a menudo un aspecto bipolar. Las manifestaciones señaladas existen en todos los sectores de la vida económica y social. Producción de bienes materiales (productores de la metrópoli y de ultramar; productores de remolacha e importadores de petróleo; textiles naturales y sintéticos) y sus ministradores de servicios (ferrocarriles y transportes camineros). Concurrencia entre

empresas según la dimensión de sus explotaciones ("grandes" y "pequeños" cerealistas, grandes tiendas y pequeños minoristas) o según la naturaleza de sus sectores (sector privado y sector cooperativo). Entre profesionales liberales: la insatisfacción en la medicina general; los "omnipráticos" contra los especialistas, acusados de querer dominar las organizaciones profesionales; lucha de los médicos contra los asegurados sociales por la tarificación de la asistencia médica. Oposiciones en las relaciones de trabajo, como las de patronos-obreros y también las de los trabajadores entre sí (en muchos países existe una actitud desfavorable de los autóctonos respecto de la mano de obra extranjera, a veces con una actitud inconsciente de discriminación racial). Suele ocurrir que la lucha tome forma triangular. En Francia la clásica rivalidad manteca-margarina recubre tres intereses: productores de manteca "de granja"; fabricantes de manteca tipo "lechero" por procedimientos industriales, y "margarineros" (con el 80 % de la concurrencia a cargo de la fábrica Astra del grupo Unilever). Los dos productos mantequeros se unieron contra los cuerpos grasos de origen vegetal, pero los interesados en la manteca tipo "lechero" manifestaron una actitud favorable a la reconversión de la producción granjera que sin duda perjudicaría algunos intereses que gozan de fuerte protección política. Se sucedieron maniobras sutiles y provisionalmente se llegó a un convenio de tolerancia recíproca.

La unión, si puede realizarse, refuerza la capacidad de influencia. Actualmente al Comité national routier (Comité Nacional de Caminos), que agrupa el 98 % de los transportes por caminos a larga distancia, se le opone, en relación con el problema de la adopción de nuevas tarifas, una Conférence nationale des Usagers des transports (Conferencia Nacional de Usuarios de los Transportes). Ésta, que reúne las grandes industrias usuarias privadas y tres grandes empresas nacionalizadas, también pretende hacer fren-

te a otros modos de transporte (entre ellos la S.N.C.F.). Un ejemplo más antiguo lo da la unión lograda en 1945 entre la C.F.T.C., las asociaciones familiares y los mutualistas, en contra de la C.G.T. (apoyada por el Ministerio de Trabajo), para obtener los principios de autonomía y especificidad para las cajas de asignaciones familiares.

La existencia de rivalidades otorga sin duda a los gobiernos bastantes facilidades de maniobra, y podría esperarse que fueran usadas para lograr soluciones de arbitraje de acuerdo con los intereses del país. Pero a menudo las autoridades vacilan en su decisión, se refugian en la inmovilidad o, lo que es peor todavía, intentan dar satisfacción a todo el mundo haciendo intervenir una variable suplementaria: las finanzas públicas. Desde este punto de vista la política llamada de coordinación de los transportes ofrece amplia materia de discusión.

3. Reacciones de la opinión. Tomaremos el ejemplo de la ampliación de la Facultad de Ciencias sobre terrenos ocupados por el Mercado de Vinos. Después de varias peripecias se dio amplia satisfacción en el problema a los científicos cuyas reivindicaciones fueron apoyadas por la casi totalidad de la prensa y un concurso de opinión muy numeroso. ¿Cuál fue la razón de este éxito?

Todo el mundo estaba de acuerdo en la necesidad de ampliar los locales de esta Facultad. ¿Había que construir en las afueras un edificio verdaderamente adaptado a las necesidades de la época, o se permanecería en el Barrio Latino, expropiando aquí, para la ampliación, el Mercado de Vinos? Ciertamente, era una cuestión que podía hacer dudar, sobre todo por el costo de la operación. La habilidad de los organizadores de la campaña, en su etapa final, consistió en simplificar el problema oponiendo el estado trágico de la ciencia y el desinterés de sus portavoces a la avidez de los comerciantes de vino: por un lado el porvenir del país y las necesidades de sus

minorías selectas y por el otro una profesión capaz de todas las maniobras con tal de conservar sus privilegios. A partir de ese momento quienquiera hubiese preconizado la transferencia de la Facultad de Ciencias fuera del centro de París, como se ha hecho en forma semejante en varias capitales extranjeras, habría sido tachado de estar a sueldo de los negociantes.

Son numerosos los grupos que por razones morales se benefician con un prejuicio favorable. Ex-combatientes, Resistentes y Deportados, Enfermos, etcétera. Pero este favor no se adquiere si los propios grupos no llegan a romper su muro de silencio. La innumerable cohorte de los "económicamente débiles" o la masa de los pequeños rentistas arruinados por la inflación apenas lo consigue. Por donde se explica la indiferencia de la sociedad sobre sus miserias. Por otra parte, obtenido el apoyo, no necesariamente resulta duradero. Si equivocadamente o con razón el público estima que se ha excedido la justa medida, puede ser suprimido. En la primavera de 1936 los huelguistas se beneficiaron con el apoyo de la población profundamente conmovida por la revelación de la condición lamentable impuesta a muchos trabajadores; pero en el otoño de 1938 el viento había cambiado.

Como fuerza capaz de retardar la acción de los grupos, la opinión debe ser estudiada en dos aspectos: su apego a ciertos valores sociales y el juicio dirigido sobre un problema particular. Como se sabe, las consideraciones racionales están lejos de determinar siempre la opinión, la cual es capaz de arrebatos y de cambios rápidos fundados a menudo sobre una información incompleta o partidaria. Pero tal como existe, tal como se la forma o se la deforma, la opinión representa un factor que los grupos no deben olvidar.

Muchos autores que han estudiado la vida política inglesa subrayan el papel de ciertas creencias y, en particular, de la idea de que existe un "bien público" que trasciende los intereses particulares. Como es regla en una

sociedad democrática, las posiciones sobre el contenido de esta noción son diferentes, pero cada uno está convencido de que es algo real y que debe ser respetado. Conclusión: para justificar una medida no basta decir que es "buena para el comercio" sino que debe establecerse que es "buena para el país" (por aplicación de un criterio comúnmente aceptado como índice de bien público, por ejemplo, el pleno empleo). Otro rasgo del carácter inglés es el respeto por los procedimientos constitucionales y por la legalidad. Este pueblo es demasiado evolucionado para aceptar la idea de que la ley está siempre de acuerdo con la justicia, pero si cree que desde que ella existe cada uno tiene el deber de respetarla. Se comprende que en una atmósfera así hayan podido perjudicar la causa del sindicalismo y, más particularmente, la del *Labour Party* muchas huelgas desatadas en forma "salvaje" (sin previo anuncio cuando era necesario y contra el parecer de las instancias superiores) que hacían abstracción de las consecuencias que ese movimiento podría acarrear a la vida del país.

La opinión actúa igualmente por el sentimiento que la anima, en un momento dado, sobre las reivindicaciones particulares de un determinado grupo. Uno de los factores que trajeron la derrota de los siderúrgicos en su lucha contra la C.E.C.A., fue la fama desfavorable que rodeaba al Comité de Forjas del cual ellos eran sucesores. En sentido inverso, los notables antecedentes técnicos de la S.N.C.F. le valen un firme prestigio.

III. Dificultades para el aprovechamiento de los resultados

La victoria obtenida por los grupos de presión en el campo político, en la mayoría de los casos, es suficiente en sí misma. Este es el caso en que el objetivo de la acción, por ejemplo, ha sido obtener una subvención pública y se logra incluirla en el presupuesto. Siempre es posible que la ventaja conseguida provenga en otros ciudadanos prestas y rencores capaces de engendrar movimientos de réplica y un consiguiente

cambio en la situación, pero todos estos hechos permanecen dentro del esquema ya trazado. Por el contrario, existen casos en que el triunfo político no alcanza a garantizar una victoria completa, ni siquiera a evitar la derrota. Por ejemplo, la organización convence al gobierno de la exactitud del punto de vista que sustenta, y obtiene las medidas deseadas, pero, de algún modo, la realidad se opone a la decisión adoptada, la cual se ve así total o parcialmente privada de ratificación en los hechos.

Veamos un ejemplo de orden ideológico. La lucha contra la discriminación racial y particularmente contra la segregación escolar en Estados Unidos. Los organismos de defensa de los negros han obtenido de las instancias superiores (presidente, Corte suprema, etcétera), en varias ocasiones, disposiciones susceptibles de apremiar la equiparación de los estatutos, pero muchas de ellas, sin embargo, han sido aplicadas muy incompletamente. Caso típico de una decisión que se ha adelantado a las costumbres: el reparto de las soberanías que se desprende del federalismo ha permitido a menudo que se refuercen u organicen las reacciones espontáneas de los sectores de opinión hostiles a la nivelación de las condiciones. Desde este punto de vista el análisis de los procedimientos por los cuales muchos Estados han anulado prácticamente la aplicación de la enmienda 15^a puede resultar instructivo.

El de los precios agrícolas es el mejor ejemplo de que se dispone en el campo de las batallas económicas. A sus propias expensas los campesinos aprendieron que no es suficiente una decisión gubernamental para triunfar sobre las condiciones naturales o sobre las reacciones del mercado. Así la ley del 10 de julio de 1833 que fijaba el precio mínimo del trigo en 115 francos el quintal fue un éxito político seguido de un fracaso económico. La tasación engendró fraudes en detrimento de los productores, pues muchos molineros efectuaron sus compras por debajo de la cotización legal y vendieron la harina a los panaderos al precio oficial (y a veces con alguna rebaja) realizando, a menudo, beneficios apreciables. El juego del mercado había anulado la disposición adoptada.

Contrastan la relativa ineficacia de varias formas de ayuda gubernamental y el auxilio que significa para los productores una circunstancia de escasez (aunque no sea más que el producto de manipulaciones artificiales). A este respecto es muy significativa la evaluación reciente del mercado de vino, especialmente respecto de los viticultores del Languedoc. A pesar de múltiples dispositivos de orden, y del recurso de destilar los excedentes, el nivel de precios sufrió un grave desorden. La situación cambió bruscamente durante el otoño de 1957 por una cosecha que permitió un fuerte impulso especulativo. El alza, ya perceptible desde la campaña de 1956-1957 en forma todavía muy débil, se acentuó a partir de julio de 1957 para alcanzar los puntos máximos en noviembre. Los precios

de las propiedades llegaron a triplicarse y hasta a cuadruplicarse (como máximo). En el mes de julio de 1958, comenzó una profunda depreciación y se desarrolló en el mercado lo que invirtió el movimiento anterior. Se recurrió entonces a la ayuda del Estado cuyos servicios pusieron a punto el mismo plan de reglamentación y apoyo al mercado de vino. Es así como una insuficiencia de la producción, en realidad marginal, vale a los productores precios asombrosamente altos, mientras la acción del aparato gubernamental ni siquiera los asegura, en la mayoría de los casos, el mínimo de rentabilidad indispensable.

Los productores en este caso no tienen más remedio que exigir una colaboración todavía mayor de parte de las autoridades y se pasa de la simple fijación de precios a garantizar la salida del producto. Es entonces cuando intervienen otras consideraciones para limitar la concesión de un régimen semejante: en particular las relativas al costo que supone para las finanzas públicas. Aunque ningún grupo de presión se opone, por cierto, a los deseos de los viticultores, la Administración y, en particular, las "Finanzas" emplean todas sus fuerzas para evitar la creación o la extensión de aquellos dispositivos. Dicho de otro modo: los productores no consiguen el *quantum* de ayuda que necesitarían para vencer la influencia adversa de las condiciones naturales y del mercado, lo cual los obliga a volver constantemente a la lucha.

Así se explica la posición actual de ciertos medios rurales —y particularmente la del *Cercle national des jeunes agriculteurs* (Círculo Nacional de Jóvenes Agricultores)— que, como han verificado lo inapta que resulta la presión política para impedir la degradación de la condición campesina, declaran que es deseable el abandono de la defensa de los precios agrícolas y en cambio exigen del Estado una política especial de inversiones y que intervenga en la reestructuración de la población agrícola excedente.

La situación es aún más clara cuando entran en juego los intereses de otro grupo. Desde hace mucho tiempo el pequeño comercio mantiene, en Francia y fuera de ella, una lucha seria contra las modernas formas de distribución (primeramente, las grandes tiendas; después los "monopris", que se convirtieron en tiendas populares, camiones bazares, etcétera). En este combate hay que atribuirle muchos puntos en favor: la institución de un sistema fiscal discriminatorio contra los "grandes", e incluso el establecimiento de un control muy estricto para la creación y extensión de ciertas formas de distribución. Sin embargo la porción de comercio "racionalizado", dentro de la cifra total de negocios, se acrecienta (el aumento en el volumen de las ventas al detalle beneficia sobre todo las grandes tiendas y casas con sucursales múltiples y, por supuesto, al sector cooperativo). Es verdad que los poderes públicos podrían tomar medidas bloqueando todavía más eficazmente la concentración en materia

comercial. Pero su libertad de manobra se ve limitada por la existencia de organismos tales como la *Fédération nationale de entreprises et commerces multiples* (Federación Nacional de Empresas con Negocios Múltiples) que tienen un poder considerable.

En general, todos los grupos se batan contra los aspectos de la evaluación que les son desfavorables.

Cuando se trata de un movimiento profundo sólo pueden conseguir, gracias a las autoridades, que sea frenado pero no que se lo invierta. Ninguna presión de los productores de trigo o de los panaderos podría impedir que el mejoramiento del nivel de vida provocara una merma en el consumo de pan que beneficiara al consumo de carne o de frutas. Tarde o temprano los hechos se toman desquite.

CAPÍTULO IV

LUGAR EN LA VIDA POLITICA

El funcionamiento de la vida política implica la utilización de los "mitos" o de los "chivos emisarios". Los regímenes dictatoriales han hecho uso sistemático de ellos. En los regímenes democráticos los partidos, aunque sólo fuera para evitarse la argumentación objetiva y racional que a menudo son incapaces de dar a los ciudadanos, ni siquiera desearían estos recursos. Por esto se intenta hoy establecer en diversos medios, dentro del espíritu del público, la imagen de un "lobby" omnipotente y todopoderoso. Es innegable que hay hechos o situaciones aisladas que justifican esta posición, pero ¿será por eso legítimo creer que existe una colonización global del mecanismo gubernamental o, lo que es lo mismo, que hay una presión irresistible por parte de los organismos coligados o por parte de algunos de ellos? ¿Puede reducirse la vida política con su ritmo de corta y larga duración a los grupos que manipulan a su antojo la opinión pública y al conjunto de gobernantes?

I. Ensayo de apreciación general

La actividad de muchos grupos tiene algo de insuportable para el ciudadano medio y hasta para el observador profesional si se deja llevar por sus inclinaciones personales (reivindicaciones expresadas, tono utilizado para defenderlas, medios utilizados para apoyarlas). No olvidemos, sin embargo, que en muchos casos las cuestiones planteadas por ellos merecen, de todos modos, la preocupación de la comunidad. Si bien es cierto que los grupos de presión presentan peligros también prestan servicios. Su poder tiene límites.

1. Evaluación de las demandas. Partamos de un problema que suscita polémicas: la construcción de caminos. Se comprende que muchos se tomen a pecho criticar los modos de presión usados en diversas oportunidades por los defensores de las actividades camineras y en especial por los transportistas. Sin embargo la posesión de una red caminera adecuada constituye para el país un capital de interés nacional con profundas incidencias sobre la vida económica (valorización del territorio por la descentralización industrial, separada, si es necesario, de los ejes de las vías férreas; expansión del turismo francés y extranjero). El automovilista que recorre distintas regiones sabe muy bien que en varios tramos el mantenimiento se ha vuelto insuficiente por falta de créditos adecuados. En cuanto a las autorutas, un simple golpe de vista sobre el mapa muestra su realización apenas esbozada, a la cual se atribula el haber hecho peligrar la construcción de habitaciones. Dicho de otro modo, es necesario distinguir las demandas para la adaptación de los caminos a las necesidades de nuestra época, de las tácticas seguidas para obtenerlas.

Vayamos más lejos: en muchas ocasiones el mecanismo gubernamental se vería obligado a tomar en consideración ciertos problemas aunque no existiese un grupo que hiciera de ellos el objeto de sus reivindicaciones particulares. Por ejemplo, en la ya señalada cuestión del Mercado Común, es cierto que las organizaciones profesionales han influido sobre las autoridades responsables para lograr arreglos y seguridades, pero, en todo caso, sin ello los negociadores franceses habrían llegado a menospreciar las dificultades que pudieran haber ocurrido a la agricultura y a los diversos ramos industriales la aplicación inte-

gral del esquema proyectado. Es inútil multiplicar los ejemplos. La ampliación de las responsabilidades económicas y sociales del Estado trae fatalmente al aumento de los asuntos de los que en ningún caso puede desinteresarse.

Es verdad que resulta fácil hacer una enumeración de reivindicaciones ajenas (y hasta contrarias a las necesidades del país y al bienestar del conjunto de sus habitantes), pero parece razonable esperar que esta lista varíe según los autores. La fuente más profunda de divergencias reside en la diferente interpretación del interés público. Característica de las sociedades pluralistas, esta relatividad debe ser percibida, si no para disipar las oposiciones, al menos para establecer su origen.

Pocas nociones han sido y son todavía tan utilizadas en la lengua corriente como la de interés general, y pocas han sido menos analizadas por la ciencia política. Un estudio rápido establece que su contenido efectivo —o, si se quiere, el conjunto de representaciones mentales que la constituyen— es esencialmente variable. De una civilización a otra y de una a otra categoría de ciudadanos los hombres han interpretado de modos distintos los imperativos capaces de regir la vida comunitaria y de ser la piedra de toque para las acciones particulares. Es difícil especificar qué factores determinan estas posiciones. Entran sin duda en el complejo las grandes ideologías morales y sociales y los sentimientos religiosos; pero pesan también los factores geográficos y la consideración de ventajas materiales. Esta concepción del interés común es por cierto criticable pero sólo a partir de otra concepción, es decir, de una moral, de una ideología, de una religión o de una voluntad egoísta.

Sin tales criterios para fundar la participación de cada uno en las cargas públicas, para asegurar el arbitraje entre actividades o pretensiones rivales e imponer a los individuos y a los grupos el respeto por las normas de interés nacional, no hay sociedad que pueda subsistir. La fórmula que ve el bien público como una resultante de la totalización de las preocupaciones particulares es pura demagogia y su aplicación integral llevaría a la disolución de la vida social. Por otro lado, el interés del público no se opone necesariamente a los intereses privados y hasta se puede pretender que, dentro de ciertos límites, se nutre de ellos. Pero si bien estas fórmulas se ponen cómodamente sobre el papel, es difícil llevarlas a la práctica.

Por ejemplo, se obtendrá un sentimiento bastante grande si se declara que la protección de la salud es materia de interés general; y, si se trata de aumentar el número de establecimientos y los medios de lucha contra el cáncer, muchos se declararían en favor de esta medida. Supongamos ahora que los especialistas franceses habrían llegado a menospreciar las dificultades que pudieran haber ocurrido a la agricultura y a los diversos ramos industriales la aplicación inte-

lograr que los ciudadanos se abstengan de fumar o disminuyan su consumo? ¿Qué opinará la *Fédération des Planteurs de Tabac* (Federación de Plantadores de Tabaco) que deploraba en su último congreso (abril de 1959) que el francés medio fumara menos que el europeo, que temía que la última alza de precios trajera una merma en las compras? Interés particular, por cierto, pero que resiste importancia considerable para muchos hogares rurales (especialmente en los departamentos del sudoeste). ¿Qué opinará el ministro de finanzas que saca recursos muy apreciables de este hábito? (Producto neto de la explotación de los Servicios de Tabacos en el presupuesto de 1959: 303 millones de millones.) ¿Qué opinará, por fin, el propio consumidor?...

Algunos pretenden que estos problemas, insolubles en términos generales, encuentran fácilmente solución al nivel del caso particular. Así, ellos creen posible demostrar que si se parte de la contabilidad nacional se puede llegar a establecer que la perforación del túnel caminero bajo el Monte Blanco constituye un puro derroche para el país. Demos a la contabilidad más crédito todavía de lo que merece y admitamos que sea capaz de ayudarnos a imprimir un grado conveniente de coherencia en la acción económico-social de las autoridades. En estas condiciones es posible demostrar que el proyecto no es acorde con la máxima elevación del bienestar, siempre que tengamos en cuenta las hipótesis que terminamos de adoptar. Sin embargo si eligiéramos otras bases obtendríamos otro sistema de coherencia distinto. Se desprende que la selección de las hipótesis (por ejemplo sobre la orientación y amplitud de la inversión neta) depende de un cálculo voluntario en el cual ocupa un primer plano la visión que tienen los responsables del destino nacional. Esta va acompañada, sin duda, de elementos racionales (como previsiones sobre el desarrollo de la circulación automotriz) pero también encierra motivos de orden ideológico o moral (afán de no abrumar a la generación actual que, después de todo, merece alguna consideración). A partir de tales opciones el túnel bajo el Monte Blanco encuentra o pierde su legitimidad.

Estas observaciones no quieren en absoluto depreciar la noción de interés público, sin la cual una sociedad va a la deriva; sólo intentan demostrar su carácter convencional al expresar así la dificultad de establecer una jerarquización entre las diversas reivindicaciones.

2. Peligros de la actividad de los grupos. No se puede negar que, frecuentemente, el saldo es positivo para la comunidad. Así parece serlo para la Francia contemporánea.

Tal vez la consecuencia más seria sea el descrédito de la propia noción de interés público. Sin duda los políticos y los partidos (empujados por una compe-

tancia desenfrenada hasta la más extrema demagogia) tienen una gran responsabilidad en esta degradación. Pero tampoco los grupos podrían ser excluidos de una amplia participación en el proceso. La brutalidad con que se identifica al interés del país con las reivindicaciones más egoístas y el encarnizamiento desplegado para obtener de gobiernos "amigos" la satisfacción absoluta de las demandas presentadas han llevado a muchos franceses a pensar que, bajo bellas palabras, la actitud de las autoridades públicas siempre está encaminada a defender y a enriquecer la facción dominante.

Incluso la idea de que un gobierno pueda testimoniar alguna imparcialidad respecto de los diversos intereses, y de que no los sacrifique sistemáticamente unos a otros, casi ha desaparecido del espíritu público francés. Hasta en los casos en que es sincera, la invocación al bien público se considera como una habilidad táctica o una mistificación. Las consecuencias de todo esto son numerosas. Tenemos así la extrema dificultad y tal vez la casi imposibilidad de organizar un sistema fiscal moderno en el cual los impuestos sobre las rentas releguen a segundo plano el impuesto sobre los precios. Indica de que las categorías dominantes no quieren inspirarse más que en la defensa de sus propios intereses es el esfuerzo, que actualmente se desarrolla en diversos ambientes, para derrocar el sistema de derecho sucesorio.

Habría sin duda quienes, al observar que los esfuerzos de los grupos se anulan entre sí, se sientan inclinados a subestimar el problema. Pero no siempre es éste el caso. Si bien muchas organizaciones se batan con armas iguales ("remolcheros" y "petroleros", ferrocarriles y "camioneros"), la rivalidad que los caracteriza no es la única desigualdad de tantos sectores. En primer lugar hay desigualdad en la representación, pues, como vimos desde el principio, existe diversas categorías (ancianos, pequeños rentistas, trabajadores a domicilio, etcétera), afectadas por una mala información. Se observa el mismo retardo dentro del plano territorial, puesto que, hasta ahora, las que más se han beneficiado con las ventajas dispuestas para la reconversión y descentralización de las industrias han sido las regiones que ya estaban superiormente equipadas. Pero hay también desigualdad en el poder desde el momento en que los portavoces de los cultivos, industrias y profesiones que disponen de medios poderosos, tienen la ventaja que un empleo juicioso del dinero (que es la excelencia dentro de la organización) asegura. Suele suceder, finalmente, que en el seno mismo de una organización las "grandes" se escudan en los "pequeños", como ocurre cuando el gobierno manifiesta la intención de gravar las grandes explotaciones agrícolas y la Federación interesada califica la discriminación proyectada de "desafío al sentido común".

Estos conceptos no debilitan el alcance de las obser-

vaciones ya hechas sobre la rivalidad de los grupos en el sentido de que la existencia de un rival, aunque sea relativamente débil, es siempre una ventaja en relación con situaciones donde las demandas no provocan réplica. Para el mejor organizado subsiste el peligro de que el otro consiga asegurarse la ayuda del sector gubernamental. Es la desigualdad, entonces, uno de los motivos que impulsan a los grupos a procurar el concurso del poder público que para ellos es el único medio de compensación.

Los grupos abusan desproporcionadamente de sus facultades. Hay que seguir atentamente la evolución de la opinión sobre la huelga, usada por tantas categorías. En nuestra época una de las características del fenómeno es pesar directamente sobre la vida de individuos y colectividades ajenas al conflicto. De ahí proviene la impopularidad irregable de las huelgas de médicos, de profesores (huelga de clases y de exámenes), de jueces, etcétera. Los trabajadores se salvan de la reprobación. Sin embargo ciertos paros en los servicios nacionalizados que perjudican una masa de usuarios mucho menos provista financieramente que los huelguistas, arriesgan igual impopularidad. Esto es lo que se refiere, todavía, a manifestaciones ostensibles. También abusan los grupos del poder que los confieren medios ocultos, entre los cuales hay algunos que son contrarios a la legalidad (corrupción) o que están al margen de la tolerancia de la moral corriente. Nada cambia en este asunto el hecho de que en última instancia haya muchos menos actos de éstos que lo que el público suele imaginar. De aquí proviene el reproche que se hace comúnmente a los grupos —y según algunos su más criticable aspecto— consistente en el disimulo de muchas de sus actividades o, para usar términos neutrales, en la ausencia de publicidad que los caracteriza.

Mal colocado para rebatir esta opinión se encuentra el investigador que, en muchos casos, ve cómo se le niega toda documentación (incluso la comunicación de los estatutos). Es evidente que todo desarrollo de la información favorece siempre el espíritu democrático en el funcionamiento de las instituciones. Hay que convenir, sin embargo, en que la organización de una publicidad satisfactoria en semejantes materias, plantea problemas complejos y que en ninguna parte ha sido resuelto por completo. En algunos países se ha intentado supervisar en forma indirecta algunos de los aspectos de esta actividad oculta (control de los gastos electorales y obligación para los partidos de publicar su cuentas anuales). Sin ánimo de discutir estas medidas observaremos que casi siempre su aplicación se muestra parcial e insuficiente (en la República Federal Alemana los únicos que dan información —y de manera incompleta— sobre procedencia de recursos, tal como lo exige la ley fundamental en su artículo 21 inc. 1, son los socialistas).

El conjunto de las críticas parece impresionante, pe-

ro no debemos olvidar que, en muchos casos, los grupos llenan funciones útiles y hasta indispensables.

3. Funciones de los grupos. Tomemos las políticas económica y financiera donde ellas son manifiestas y podremos catalogarlas en tres series. Primero, proporcionar información completa y detallada sobre la situación, pues, sin una documentación apropiada, los responsables de los servicios administrativos pueden equivocarse gravemente sobre el sentido y el contenido de las medidas que van a aplicar durante el proceso de ejecución. Son los dirigentes de las organizaciones profesionales a menudo los mejor colocados para dar estos datos. En segundo lugar los grupos procuran la aquiescencia de los interesados para las medidas proyectadas. En treinta años de economía dirigida las oficinas han aprendido cuán difícil sino imposible es hacer abstracción total del consentimiento de aquellos a quienes concierne una política o una decisión aislada. Los dirigentes de grupo prestan grandes servicios al consentir en explicar ante sus adherentes la acción que se debe emprender y al recomendarles exactitud en su aplicación. Este acuerdo suele además no ser suficiente de por sí, y para lograr la realización puede ser necesaria la participación activa de los interesados (realización de un esfuerzo especial para exportar en un determinado sector). Con variaciones correspondientes a las características del problema, el cumplimiento total o parcial de estas funciones puede considerarse según los casos útil o indispensable en todos los sectores que comprende la acción gubernamental.

Vano sería disimular que, en todos los estados, esta cooperación va acompañada de peligros para los servicios beneficiarios de ella. La información que reciben excepcionalmente es imparcial y la aquiescente participación de los grupos nunca llega sin algunas concesiones. Sin embargo los funcionarios parecerían mejor situados para dirigir la batalla. Por otra parte, no hay solución de recambio y, desde ya, no sería difícil enumerar ejemplos en que la colaboración ha resultado (desarrollo de la producción del arroz en Camaguey, por ejemplo).

En términos más generales las organizaciones prestan a la comunidad el servicio de canalizar y "racionalizar" aspiraciones y movimientos que, sin ellas, tomarían a menudo, forma desordenada y violenta de consecuencias imprevisibles. El error está en pensar que si se suprime o reglamentara la agrupación terminarian las reivindicaciones de alcance ideológico o material que ella expresa. Sin embargo el rumbo que toman los acontecimientos cuando los dirigentes, desbordados por los agitadores extremistas, pierden el control de la situación, debería hacer reflexionar. (En tiempos pasados, por ejemplo, los motines vitivinícolas del Languedoc a donde hubo que enviar tropas.) Por

cierto que podemos citar casos en los cuales la incitación se hizo desde arriba. (Puede, por esto, considerarse errónea la idea de que el organismo central (sobre todo cuando reviste forma burocrática) tiende a desempeñar un papel moderador y se encuentra mejor en la posición para negociar el cese del conflicto sobre la indispensable base del compromiso?)

El hecho de que un grupo fuertemente organizado se encargue de la defensa de los intereses de una colectividad refuerza la capacidad de presión de la unidad y al mismo tiempo la canaliza en un sentido que facilita el regateo y después la solución pacífica. Tal vez Rousseau tenía razón cuando proscibía las sociedades particulares, pero para él una de las condiciones de la democracia sería que hubiera un "Estado muy pequeño donde el pueblo fuera congregado con facilidad y donde cada ciudadano pudiera cómodamente conocer a los otros" (Contrato Social, lib. III, cap. IV). En nuestras grandes sociedades industrializadas la organización es la única vía que se abre ante el ciudadano para hacer oír su opinión y exponer sus preocupaciones. Nos es tan imposible volver a una sociedad individualista como a la era de la diligencia y al alambrado de vela.

4. Peso de los grupos en la vida política. Consideradas las medidas adoptadas a fines de 1958 para asegurar el fortalecimiento del franco, se podría dudar sobre la realidad de esta gravitación. Varios grupos estimados muy poderosos veían derrumbarse en un instante el resultado de un dilatado esfuerzo de presión (tabulación para los grandes productos agrícolas). A primera vista, la lista de intereses directa e indirectamente lesionados era impresionante. Por cierto que un análisis más profundo mostraría una real selectividad en la entrada del gobierno, pues no solo las capas acomodadas eran menos castigadas que las otras sino que se hacían sutiles distinciones entre los trabajadores. Otro rasgo de la operación fue la ausencia de negociaciones con los interesados; las autoridades, en muchos casos, procedían como si los grupos de presión no existieran.

Mucho tiempo ha transcurrido, y después de una etapa de indiferencia serena las autoridades, inquietas por el clima social, insinuaron el deseo de acercarse a las categorías en disputa. Ya hubo algunas concesiones (aseguradas sociales) o compensaciones, por lo menos parciales (campesinos). Sin duda han de seguir otras (particularmente una revisión de los precios agrícolas habida cuenta de las aspiraciones de los productores). El afán gubernamental de volver a las negociaciones es un fenómeno todavía más destacado. Los super-prefectos recibieron instrucciones de mantener un estrecho contacto con las organizaciones profesionales en sus regiones. Signo de estas intenciones, entre varios otros, es la creación (J. O. —Diaria Obs.—, 9 de abril de 1959) de una "Commission natio-

male agrícola" (Comisión Nacional Agrícola) que, presidida por el ministro de agricultura, debe estar integrada por representantes de las organizaciones campesinas y de las administraciones públicas. A este organismo se le ha fijado el objetivo de estudiar los problemas generales de la agricultura e investigar en qué condiciones puede tener la mejor participación posible en el desarrollo de la economía, asegurando un nivel de vida justo a la población agrícola. Al margen de la negativa de alcance espectacular vemos cómo reaparece la constancia de designios y de métodos.

Este retorno a la tradición invita a una evaluación de la gravitación de los grupos sobre la vida política.

El primer aspecto del problema es relativamente simple y consiste en despejar aquello que, en el lenguaje de la filosofía económico-social en la cual pesa tanto inspirarse los responsables del poder, es correcto considerar como "abuso". El solo estudio del informe de la "Cour des Comptes" (Corte de Cuentas) sobre los ejercicios de 1955 y 1956 abre, sobre este punto, muchas perspectivas. Así ocurre con los pasajes dedicados a las operaciones efectuadas por los distintos fondos para el saneamiento de los productos agrícolas (carne, leche, vitivinicultura, etcétera) y con los consagrados a las intervenciones sobre distintos mercados. También insiste la Corte sobre el despilfarro de dineros públicos producido por el otorgamiento de subvenciones a organismos que ni siquiera con este auxilio han podido prolongar su actividad [por ejemplo, *Motors Salmson* (Motors Salmson) y *Société des Schistes bitumineux d'Autun* (Sociedad de Esquistos Bituminosos de Autun)], y subraya las irregularidades cometidas en los traspagos de muchos mercados. Es inútil multiplicar los ejemplos: la lectura de este documento, si bien amena desde muchos puntos de vista, es dolorosa para los contribuyentes. Otra fuente de información edificante sobre el poderío de ciertos grupos está constituida por los informes anuales de la *Commission de Vérification des Comptes des Entreprises publiques*, (Comisión de Verificación de Cuentas de las Empresas Públicas). Esta comisión, que parece destinada a predicar en el desierto sobre graves problemas, demuestra implícitamente la fuerza de regateo considerable que ejerce el personal de estas empresas sobre las autoridades. Sería necesario todo un libro para establecer las modalidades que han usado las categorías interesadas (desde los productos de trigo hasta las construcciones navales y desde la destilación de alcohol hasta las cajas de protección para los productos de ultramar) para presionar sobre las finanzas públicas.

Un segundo aspecto del problema lo constituye la influencia general de los grupos sobre grandes sectores de la actividad gubernamental. Esta influencia sobresa, por cierto, en el orden de la política económica y financiera: el proteccionismo interno y externo, que durante mucho tiempo caracterizó a la

economía francesa, es el resultado de la acción de los organismos profesionales. Los informes del *Service de Etudes économiques et financières du Ministère des Finances* (Servicio de Estudios Económicos y Financieros del Ministerio de Finanzas) —especialmente el que trata de las cuentas provisionales de la Nación en los años 1951 y 1952—, aportan elementos significativos sobre este problema y, sin que se le desmienta seriamente, aquella dependencia ha podido afirmar que en Francia hay muy pocos mercados realmente libres (abundancia de regulaciones, de protecciones confesadas y ocultas, etcétera). Este dispositivo proteccionista, fruto de varias maniobras convergentes, ha sufrido sin embargo, en este último tiempo, severos embates. Frente a las reacciones precavidas y conservadoras de los medios profesionales y del dinamismo de diversos sectores de la Administración, ha logrado algunos triunfos.

Al fin de cuentas, la elaboración y ejecución de la política exterior, especialmente al nivel de las grandes decisiones (Pacto del Atlántico, integración europea, etcétera) parece que nunca fueron señaladas por el poder de los grupos. La influencia mayor parece haber correspondido a las constataciones de fuerzas políticas, a la intervención de poderosas personalidades (Jean Monnet) y a las reacciones globales de la opinión pública. Ha existido una situación de intervención no exclusiva sobre problemas precisos, para los medios especializados —económicos, financieros, sindicales, etcétera— y para otros diversos grupos, entre los cuales está el de los ex-combatientes.

Los intereses norteafricanos han sido una pesada carga para el mecanismo gubernamental, y esto desde mucho tiempo atrás (lucha contra el proyecto Blum-Violette que, en el tiempo del Frente Popular, propuso una modesta extensión del derecho de acceso a la ciudadanía francesa), y bajo la IV República han llegado a bloquear toda solución evolutiva. Si la caída de este régimen ocurrió principalmente a causa de su incapacidad para resolver correctamente la transformación de los estatutos de varios territorios, los grupos argelinos (y otros antes que ellos o con ellos) han contribuido fuertemente para que esto ocurra.

Nos queda por mencionar la influencia de los grupos de evolución ideológica. Entre ellos, varios que cuentan con recursos módicos poseen un radio de acción limitado pero hay otros que, por el contrario, ejercen una acción perceptible y a veces considerable. Los medios "científicos" se preocupan todavía de obtener los créditos concedidos para investigación y enseñanza (actitud perfectamente legítima pero que, pueda traer sinsabores para las ciencias humanísticas) —bien apoyados, para este ensayo de persuasión de origen desinteresado, en las perspectivas de aplicación de su trabajo. Tampoco debemos olvidar la acción de los defensores de la escuela libre, basados principalmente en la repartición de fuerzas que existe

en el Parlamento. (Acaso el papel de grupos como estos no consiste en la consolidación y explotación de una situación de fuerza que con mayor o menor aproximación resulta de la composición de las Asambleas?)

Llegamos por fin al tercer punto: el peso total de los grupos sobre el funcionamiento y orientación de la vida política. Nos vemos llevados a tratarlo por la insistencia con que muchos de ellos (pertenecientes a todos los sectores de las relaciones sociales) se arpiden sobre problemas que salen de su competencia. Esta intrusión, que a veces es denunciada con energía, resulta prácticamente inevitable y a menudo está legitimada por la relación que se da entre fenómenos aparentemente alejados (nivel que alcanzan las exportaciones y por lo tanto la actividad de un ramo y la política exterior respecto de cierto país). Además, dada la apatía del ciudadano acerca de los problemas gubernamentales, no es malo que las grandes categorías económico-sociales expresen sus opiniones sobre cuestiones de importancia nacional (con el cuidado de no olvidar que a pesar de sus pretensiones la "cumbre" no siempre interpreta fielmente las opiniones de la "base"...).

¿Es posible expresar un juicio sobre el sentido de esta orientación? Hay muchas exposiciones recientes que exageran probablemente su alcance. Podemos plantear esta cuestión: la tercera victoria consecutiva de los conservadores sobre los laboristas, ¿está relacionada con las maniobras de los grupos de presión? ¿No traduce acaso posiciones y aspiraciones que ningún grupo particular, por poderoso que sea, puede llegar a inspirar o a manipular? ¿Quién, en Francia, reduciría a una actividad de organismos de presión los grandes movimientos populares del Frente Popular y de la Liberación? Dicho de otro modo, la vida política obedece a impulsos que suelen mostrar un ritmo y que lejos de originarse en la actividad de los grupos, condicionan su eficacia.

Proponemos ahora nuestra conclusión. Aprovechando su fuerza política muchos grupos llegan a beneficiarse de situaciones abusivas que a veces significan un pesado déficit para las finanzas públicas. Por otra parte, también ejercen una acción apreciable sobre el funcionamiento de la actividad gubernamental tratándolo, por regla general, de proteger el orden de cosas existente sin que necesariamente las reacciones de patronos y obreros sean disímiles en numerosos puntos (progreso técnico). Sin embargo esta influencia, que varía según los sectores, no es nunca total y a veces se encuentra puesta en tela de juicio de manera violenta o a través de una evolución insensible.

Los grupos colaboran, finalmente, en la formación general de la opinión y de la orientación política con una intensidad que depende de las circunstancias y de los problemas y que se funciona también del eco y apoyo que consiguen en los diversos segmentos de la máquina gubernamental (Administración, Ejército,

etcétera). Uno de los resultados más ciertos de sus actividades es todavía indirecto e involuntario y consiste en el desmantelamiento de la noción de interés público o, mejor dicho, en el descrédito que la afecta entre los miembros de la comunidad. La acción que despliegan los grupos es considerable en su totalidad, pero está lejos de representar al conjunto de la vida política. El que se limite a estudiar los grupos sólo obtendrá una perspectiva parcial del combate por el poder.

II. Validez del esquema para otras formas de sociedad

La categoría "grupos de presión" ha sido creada para poder informar sobre la vida política en las sociedades industrializadas de tipo occidental, y sólo en este contexto se comprobó su funcionamiento y experimentó su utilidad. Sin embargo recientemente se le ha tratado de extender a sociedades diferentes. Teniendo en cuenta las dimensiones y el espíritu del presente libro nos limitaremos a una evocación de tales ensayos.

Tomaremos primero los países comunistas. En algunos de ellos, como en el caso de Polonia, las universidades hacen lugar al análisis sociológico tal como lo concibe el Occidente. Una vez descartado así lo que ellos llaman dogmatismo en las investigaciones sociales, los sabios polacos verifican la intervención de organismos que defienden los intereses particulares (cuyos número y energía crece en la medida en que la planificación y la gestión se descentralizan y se reduce la burocracia). Estos grupos cuyas facultades pueden ser limitadas por el "endurecimiento" del gobierno actual colaboran en la preparación de actos legislativos fundamentales y suministran ciertos puntos de vista a las comisiones especializadas de la Dieta. Se destaca igualmente el papel importante de los grupos no económicos, al frente de los cuales está la Iglesia Católica que ha obtenido la introducción de la enseñanza religiosa en las escuelas del Estado, siempre que sea reclamada por la mayoría de los padres de los alumnos de una clase dada. De aquí surgió, en Varsovia, la constitución de una *Association de routiers de la Ecole laïque* (Asociación de Apoyo a la Escuela Laica). Sin embargo, las analogías así reveladas no deben disimular las diferencias entre los dos tipos de sociedades (en Polonia, por ejemplo, la función directiva ejercida por el partido obrero, el cual se pronuncia autoritariamente sobre las prioridades que deben ser establecidas entre los intereses; la ausencia de varios métodos usados por Occidente, etcétera). Evidente semejanzas también se han realizado en Yugoslavia y los resultados no han sido fundamentalmente distintos.

Tomando ahora los países débilmente industrializados

dos e no industrializados observamos que hay en ellos numerosos autores autóctonos que afirman que el concepto "grupos de presión" conviene también a estas sociedades, pero nos faltan análisis monográficos que puedan legitimar este juicio mediante una enumeración exacta de analogías y diferencias. Un caso que llama particularmente la atención es el de las sociedades en vías de transición, donde coexisten formas antiguas y modernas de organización social. Este es, entre muchos otros, el caso de El Líbano donde se observa el juego de grupos de presión tradicionales (grandes familias de corte feudal y comunidades religiosas) y de asociaciones surgidas de las nuevas condiciones sociales (asociaciones de comerciantes e industriales, sindicatos obreros, etcétera). Pero también se comprueba, y al punto es importante, la presencia de intereses no estructurados y que no disponen de medios propios de expresión: los estudiantes, los campesinos atraídos por la ciudad, que no les proporciona situación estable, y que constituyen elementos listos para asociarse a cualquier movimiento de masa. La combinación de estos elementos tan dispares contribuye a dar a la política libanesa su aspecto complicado.

Nos falta evocar el problema de la sociedad internacional y de las relaciones que en ella se desarrollan. Fenómenos como modo análogos a los descritos en esta obra pueden observarse a dos distintos niveles.

Primero, en el plano de los Estados aislados, cada uno de ellos sufre de modo más o menos intenso la presión de fuerzas exteriores. La estructura y los modos de acción son muy diversos: grupos de alcance nacional pero bastante poderosos para extender su influencia más allá de la frontera de su país de origen (grandes negocios capitalistas como las sociedades petroleras) y grupos de reclutamiento básicamente internacional [organizaciones patronales como la *Chambre de Commerce internationale* (Cámara de Comercio internacional) u organizaciones de trabajadores como la *Fédération syndicale mondiale* (Federación sindical mundial)]. Se notan asimismo esfuerzos semejantes al nivel de las organizaciones intergubernamentales (la O.N.U. y sus agentes especializadas) que no es posible considerar como simples instrumentos de las políticas nacionales. Si en lo sucesivo estas organizaciones adquieren un verdadero poder de decisión (que implique la sumisión de la minoría a la mayoría) lo cual sólo ocurre todavía como excepción, no dejará de producirse una intensificación de las presiones que ya sufren desde hoy.

En el estado actual de la teoría política nadie puede pronunciarse de modo peremptorio sobre la legitimidad y el valor heurístico de una extensión semejante de la categoría "grupos de presión". Pero es ya indudable que el problema está planteado.

CONCLUSIÓN

¿Hay lagunas importantes en el cuadro de los grupos de presión que acabamos de esbozar? Muchos se sentirán tentados de creerlo pensando en las numerosas categorías que esta obra no analiza (movimientos de resistencia contra una potencia ocupante) o no hace más que mencionar (ligas paramilitares). En lo que se refiere a los organismos de información, de nucleamiento y de combate, estrechamente ligados a los acontecimientos del período más reciente, reconocemos que nuestro silencio puede resultar sorprendente y es indispensable justificarlo.

En principio no habría particulares dificultades para integrar estos fenómenos en el cuadro trazado. Bastaría considerar una am-

pliación de los objetivos de los grupos que llegara hasta el vuelco violento del orden establecido. También la lista de los medios debería abarcar la insurrección y las distintas tácticas subversivas. En esta perspectiva el ejército se transforma en una de las vías de acceso más eficaces o, si se quiere, en uno de los puntos esenciales para la aplicación de la presión. Vínculos que no tienen solo un sentido se establecen entonces entre los militares en servicio activo y los representantes de estas agrupaciones.

Es tan posible esta asimilación que, en muchos casos, se observa continuidad entre las diligencias realizadas respetando el marco del régimen y las tentativas encaminadas a de-

minarlo o a derribarlo; fracasada la tentativa de persuasión por los medios habituales, se llega al levantamiento insurreccional, que está considerado como la última carta. Al querer establecer diferencias en tal proceso, ¿no nos arriesgamos a efectuar una separación arbitraria y artificial? Hay dos motivos que a pesar de todo nos han decidido a correr el riesgo.

El primero se refiere a las dificultades para documentarse sobre temas semejantes, pues a pesar de que se han publicado múltiples trabajos periodísticos faltan todavía los datos elementales de la cuestión. Este argumento no es decisivo, pues aplicando a estos problemas las técnicas, en verdad pacientes, de la investigación científica, podríamos llegar sin duda alguna a explicaciones más sólidas que las fábulas que se oyen tan a menudo. Hoy son muy raras las cuestiones sobre las cuales un equipo de investigadores no puede aportar elementos de valor.

Por el momento el último obstáculo es todavía el más difícil de obviar: es el que se refiere a la coherencia lógica del análisis. En efecto, si la categoría "grupos de presión", tal como la ha forjado la ciencia política contemporánea, fuese apta para incluir las redes y otros organismos clandestinos en los grupos de autoprotección y los "servicios de orden" o los dispositivos armados que se levantan para resistir al gobierno por el hierro y por el fuego ¿no perdería este instrumento de estudio que trata de valuar y describir la política corriente, todo su alcance como resultado de hacerlo tan extensivo?

Los especialistas anglosajones consideran con naturalidad que los partidos y los grupos de presión bastan para explicar las luchas por el poder, que los primeros tratan de conquistar y los segundos de influir. Probablemente la posición es realista para los países donde se afirma un consentimiento general sobre el juego de las instituciones gubernamentales y en los cuales prevalece en general el cuidado de la legalidad. Cuando no ocurre así este enfoque dualista deja de ser útil.

Al tomar, con algunas otras personas, la responsabilidad de introducir en la ciencia política francesa la noción de "grupos de presión" —con una acepción aproximada y, por lo tanto, dentro de los mismos límites que le fijan los autores anglosajones— hemos tenido todo el tiempo la impresión de que no era un concepto capaz de abarcar la totalidad de las rivalidades y de las luchas que se manifiestan en la esfera gubernamental de países como Francia. Se aplica, en efecto, mucho mejor a los asuntos cotidianos que a los cambios revolucionarios. Los acontecimientos de los últimos años han puesto en evidencia esta incapacidad. Un organismo como la *Union pour le Salut et le Renouveau de l'Algérie française* (Unión en pro de la Salud y la Renovación de Argelia Francesa), escapa en muchos sentidos a los esquemas habituales del análisis político. Desgraciadamente, el desarrollo de los hechos se ha anticipado al perfeccionamiento de los conceptos científicos.

En el estadio actual la actitud menos discutible parecería la de conservar la categoría "grupos de presión", ya que hace posible sistematizar una parte considerable de las intervenciones que soportan las autoridades. Sin embargo, este cuidado no debe excusar otro esfuerzo mucho más complejo: identificar todos los grupos que este concepto parece incapaz de abarcar e intentar establecer entre ellos una clasificación rigurosa (que no se deje sorprender por los calificativos adoptados, como ocurre cuando ciertos movimientos de tipo paramilitar toman el título de "partidos").

Se trata, en primer lugar, pues, de establecer una tipología.

Al cabo de estas investigaciones se podrá situar las categorías, unas respecto de las otras, mostrar sus parecidos y diferencias y enunciar las relaciones que las unen o sea pasar desde una investigación fragmentaria a una visión sintética. Así estaremos en posición de evaluar con mayor exactitud el papel específico y la influencia propia de los organismos que hemos intentado analizar en estas páginas.

DOS SANTOS THEOTONIO.

"DEPENDENCIA ECONOMICA Y ALTERNATIVAS DE
CAMBIO EN AMERICA LATINA"

Ponencia al IX Congreso Latinoamericano
de Sociología.

NOTA PREVIA

Las páginas que siguen inciden en un campo poco desarrollado en la Sociología que es el de la prospectiva histórica a partir del estudio de las posibilidades dadas por la realidad existente. En este sentido pueden parecer muy audaces en muchas de sus conclusiones y sobre todo deberán molestar los que definen como viables alternativas excluidas por el autor, o aquellos cuyas alternativas son contempladas pero se pone en evidencia las dificultades para su realización histórica.

Otra posible crítica al trabajo sería la de que transforme los deseos del autor en tendencias reales convirtiéndose en un trabajo más ideológico que científico. Es tiempo sin embargo, de poner abajo aquella concepción que reserva a lo científico el residuo de los problemas sociales: los más inodoros, insalubres e incoloros, los menos comprometidos con los problemas candentes de nuestro tiempo.

Será posiblemente objeto de discusión la inclusión del modelo de guerra popular revolucionaria como una alternativa de cambio. Sin embargo, si se consideran los hechos, esta alternativa está constituida en la práctica social de nuestros días. Y empieza a desarrollarse un campo en la sociología-la sociología de la violencia-dedicado a su estudio. Lo que puede hacer parecer que ella no es una alternativa constituida, es la tendencia a considerar lo oficial, lo legal, lo que representa el orden como el fuera lo real y lo que lo niega como algo irreal y utópico. La historia ha transformado muchas veces los "utópicos" e "irrealistas", en hombres del poder y los "prácticos" y "realistas" en vagos recuerdos. Se puede concluir, pues que no habrá análisis científico de las alternativas de cambio si no se incluyen las negaciones de los sistemas sociales existentes.

Por fin hay que aclarar el sentido que pueda tener un análisis de conjunto para una región tan diversificada como América Latina. Nosotros distinguimos por lo menos tres tipos de estructuras dependientes en América Latina: aquellas donde se realizó un proceso de industrialización importante en los años 30 y 40, aquellas donde este proceso empezó en el período posterior a la 2da. guerra y aquellas donde él no se produjo o se

está iniciando ahora (*) I A cada uno de estos tipos corresponde una legalidad propia del cambio. Sin embargo, creemos que los marcos generales que condicionan sus posibilidades de cambio social y desarrollo son los mismos, a pesar de que la diversidad de situaciones determinan profundas diferencias en la marcha de esas tendencias históricas descritas para el conjunto. Podemos admitir incluso que el mayor o menor desarrollo de ciertas estructuras puede paralizar estas tendencias. Nada de esto niega la necesidad de determinar los marcos generales del cambio que son comunes en la mayoría de los países del continente y quizás a la de los países dependientes.

HOBBELMAN

El estudio de esta tipología está siendo realizado por la investigadora Vanie Bambilra en el equipo de investigación sobre relaciones de dependencia en América Latina del CESO.

I. LA CRISIS DEL MODELO DE DESARROLLO NACIONAL INDEPENDIENTE

En los estudios realizados hasta ahora sobre el tema de la dependencia (1) se logró identificar a razgos generales el fracaso del modelo de desarrollo nacional independiente y las contradicciones fundamentales del proceso de desarrollo capitalista industrial dependiente.

En resumen, actualmente se dispone de suficiente evidencia empírica y alguna elaboración teórica para demostrar que:

1) La industrialización basada en el proceso de sustitución de importaciones, en aquellos países que la realizaron de modo más completo, no condujo a una independencia del comercio exterior. Por el contrario, llevó a una nueva dependencia de importación de insumos que, además de representar un alto peso en la cuenta de importaciones de la balanza de pagos, creó también una extrema dependencia de la industria instalada en relación al exterior.

2) En el período de la post-guerra esta industrialización se basó fundamentalmente en las inversiones extranjeras. Ello condujo al control de estas economías por las grandes empresas multinacionales y por los modernos conglomerados norteamericanos. Así, industrialización y dependencia se mostraron complementarios, generando al mismo tiempo una intensa descapitalización de los países dependientes con el aumento de la exportación de las ganancias obtenidas con las nuevas inversiones. Finalmente, al constatarse el dominio del capital extranjero sobre el sector más dinámico de estas economías se perdió la ilusión de la posibilidad de lograr la independencia económica en el marco de las relaciones internacionales del capitalismo contemporáneo.

3) La industrialización dependiente condujo a un "déficit" progresivo de la balanza de pagos de estos países. Este "déficit" se vió complementado por el proceso de pérdida en los términos de intercambio comercial como consecuencia de la caída de los precios de los productos agrícolas y materias primas exportadas. La imposibilidad de pagar estos "déficits" llevó a un endeudamiento creciente cuyos intereses (solamente los intereses y servicios de la deuda externa) representan hoy día alrededor del 20% y 25% de nuestras divisas. Los responsables por los déficits son esencialmente elementos intrínsecos a la industrialización dependiente: las remesas de ganancia, el pago de royalties y servicios técnicos, de los fletes y de la deuda externa.

4) El carácter monopolístico de esta industrialización no condujo a una redistribución de la renta interna que favoreciera a amplios sectores del país. La importación de tecnología basada en la utilización intensiva de capital y no de la fuerza de trabajo no permitió generar nuevos mercados, una proporción correspondiente a la liberación de mano de obra agrícola, a consecuencia de las mudanzas tecnológicas operadas en el campo. Incluso no generó empleos en la proporción correspondiente al aumento de la población. El resultado fué el crecimiento de las llamadas "poblaciones marginales" en las grandes ciudades y también (en una forma a veces más disfrazada) en las zonas rurales.

5) Dada la dependencia entre el proceso de industrialización y la importación de maquinarias y materias primas elaboradas, el sector industrial tuvo que apoyar al sector exportador tradicional (ya sea agrario o minero) aliándose así a las oligarquías minero-agrarias y comerciales vinculados a la antigua estructura. Esto permitió la sobrevivencia de estos sectores y la de la estructura de relaciones sociales arcaicas al lado y complementando el proceso de industrialización dependiente.

6) Así, el desarrollo industrial dependiente se reveló incapaz de crear un mercado interno suficiente en las zonas urbanas y rurales y de atender las demandas de participación popular en el proceso de desarrollo. Llevado a un proceso de estagnación cuya superación depende de la solución de esos problemas básicos, el desarrollo dependiente frustró las expectativas de las clases trabajadoras, de la pequeña burguesía, de las clases medias asalariadas en las ciudades y las del campesinado.

7) Consecuencialmente, el desarrollo dependiente no llevó a la creación de centros internos de decisión económica y política como esperaba el modelo de desarrollo nacional independiente. Llevó sí a una sucesión de golpes de Estado, "revoluciones" y regímenes fuertes que buscaron inscribirse en una doctrina de "interdependencia" económica y política. Paradojalmente, para los observadores menos atentos, estos golpes no condujeron a una tentativa de regresar al pasado sino más bien, intentaron continuar el proceso de desarrollo dependiente (llamado en general de "modernización" o "reformas"), asegurando el control mediante la fuerza de los conflictos generados por este proceso.

Estas son, en resumen, las conclusiones generales que se pueden sacar de los estudios efectuados hasta el presente. La doctrina del desarrollo nacionalista basado en las reformas dentro del actual sistema y el modelo que los científicos sociales elaboraron para darle eficacia teórica, constituyeron un fracaso.

Para sustituir este modelo de las ciencias sociales surge la teoría de la dependencia como un intento de analizar el desarrollo de los países llamados sub-desarrollados desde el punto de vista de la relación entre sus estructuras internas y el proceso de expansión del sistema capitalista internacional.

Estas son, no obstante, cuestiones ya tratadas en forma general en los trabajos citados. El objetivo del que presenta - mos es estudiar cuáles son las alternativas de cambio social que surgen de esta situación.

II. LOS NUEVOS PERSONAJES SOCIALES DEL DESARROLLO.

Antes de estudiar específicamente cuáles son las nuevas alternativas de cambio social que se bosquejan en el presente, debemos caracterizar las actuales fuerzas sociales. Cualquier modelo de cambio social que asuma correctamente una perspectiva crítica en relación a la experiencia de los últimos 40 años de desarrollo industrial dependiente en América Latina debe eliminar la figura de las burguesías nacionales independientes (o burguesías industriales, o burguesías progresistas, o empresarios nacionales, etc.), como una fuerza determinante de esta realidad. El fracaso del modelo de desarrollo nacional independiente representa esencialmente el fracaso de ese grupo social y de su fuerza e intereses económicos para ofrecer una opción de desarrollo para América Latina.

La primera fuerza que emerge en esta nueva realidad es la gran empresa multinacional y conglomerada y los burócratas y empresarios que las dirigen en los países sub-desarrollados como mandatarios de sus intereses internacionales. La segunda fuerza que subsiste en esta realidad, en una posición secundaria en relación a la gran empresa, pero en una posición de fuerza esencial para el desarrollo de la situación existente, es el capitalismo de Estado. Este se encarna fundamentalmente en la burocracia militar y técnica que son los representantes, de la perspectiva del interés estatal, en el proceso de desarrollo en curso. Por fin, está el movimiento popular que emerge en esta realidad por primera vez liberado del control populista, como fruto de la decadencia de la alternativa del capitalismo nacional independiente.

De este modo, es necesario analizar brevemente las principales características de estas fuerzas sociales en la realidad latinoamericana actual como introducción al estudio de las alternativas de cambio existentes.

A. El Nuevo Capital Internacional

Muy poco se sabe todavía sobre el nuevo capital internacional. Las investigaciones sobre el capital extranjero en América Latina están aún en una frase preliminar. No obstante, más insuficientes son los estudios sobre los modos específicos de operación de este capital y el grupo social que lo representa. Sin embargo, podemos señalar sus características generales y su posición estructural dentro de nuestra realidad (2).

El capital extranjero que entró masivamente en el período posterior a la 2da. guerra mundial hace parte de una nueva unidad empresarial que se formó en el transcurso de la primera mitad del siglo XX pero, que alcanzó su plenitud en aquel período. Esta es la llamada empresa multinacional que opera a nivel mundial teniendo como sede a U.S.A. (algunos países europeos y Japón también presentan casos menos desarrollados de estas empresas). Estas ya no se asemejan a los trust y cartels de los primeros decenios de este siglo. El proceso de trustificación se completó en este período. No se trata pues actualmente de conquistar las fuentes de materias primas usalas por la empresa central, ni tampoco de garantizar mercados para sus productos.

Habiendo asegurado en parte esta base en el período anterior tales empresas realizan una nueva fase de la expansión mundial basada en las inversiones industriales o en el sector de servicios que ya no se destinan a producir para los mercados de los países inversores. En este sentido, a pesar de que el centro hegemónico continúa necesitando de materias primas, las relaciones tienden a invertirse: ya no es la producción del país subdesarrollado que se destina a complementar la del país inversor, por el contrario, el país subdesarrollado tiene que comprar máquinas y materias primas elaboradas del país inversor para transformarlas en productos que son vendidos en su mercado interno.

El proceso de industrialización de los países subdesarrollados se basa en una sustitución de importaciones pero también, en una sustitución de las exportaciones de los países desarrollados.

Desde una perspectiva internacional se trata de un proceso de cambio en la división internacional del trabajo. Dejamos para otra oportunidad un análisis más detallado de este proceso. Lo que nos interesa ahora es poner de relieve las contradicciones fundamentales de estas nuevas relaciones y sus consecuencias para el cambio social en América Latina.

1) La contradicción entre la necesidad de nuevas inversiones para continuar el proceso de desarrollo y los límites de expansión del mercado interno debido al carácter monopolístico de las inversiones extranjeras. La empresa multinacional opera con procedimientos doblemente monopolísticos: a) debido a la tecnología que exige una alta concentración de capital y, b) a consecuencia de procedimientos financieros que les otorga un poder acumulativo destinado a absorber sus competidores y de controlar monopolísticamente los mercados en donde opera.

Debido al carácter de la tecnología utilizada, creada en el contexto de un capitalismo ultra-avanzado bajo la presión de mano de obra menos abundante y más cara, los efectos secundarios de las inversiones externas son minimizados en lo que se refiere a la creación de empleos y, por lo tanto, de nuevos mercados. Como ya vimos este es el origen principal de las poblaciones "marginales".

Debido a sus procedimientos financieros, a la administración de los precios, a las técnicas de control del mercado existente, a la posibilidad de expansión a través de la quiebra de los competidores y de su captación, los monopolios no se interesan inmediatamente en la ruptura de las estructuras agrarias tradicionales para generar nuevos mercados. No obstante, a largo plazo la supervivencia de estas estructuras agrarias así como la de las poblaciones "marginales" impone límites bastante claros a la expansión de las inversiones y conduce a la estagnación.

En este sentido, desde una perspectiva estructural la gran empresa se transforma en una limitación para su propio crecimiento afectando también esta limitación a aquellas estructuras que ella integra.

2) La contradicción entre la necesidad de las nuevas inversiones para continuar el proceso de desarrollo y la descapitalización producida por los intereses internacionales de la empresa multinacional. El mayor interés de la empresa inversora es obtener ganancias para cubrir el capital invertido y obtener más utilidades. Debido a las limitaciones del mercado interno, retira los beneficios buscando nuevos mercados que hagan más rentable sus inversiones. Los datos demuestran que la remesa de utilidades es mayor que la entrada de inversiones (aún más, existen las formas indirectas de remesas que son muy difíciles de contabilizar (3)).

De esta manera, se profundiza la contradicción entre los intereses del desarrollo nacional y los del capital extranjero.

3) Otra contradicción que enfrenta la empresa extranjera es aquella entre los intereses comerciales de la casa matriz y los de la subsidiaria. La sustitución de productos antes importados de las casas matrices por la producción nacional puede en general generar beneficios más elevados para la empresa en su conjunto ya que puede generar además un mercado para las maquinarias y materias primas industrializadas producidas por la casa matriz. Esta producción en los países dependientes quita, sin embargo, a las casas matrices el mercado de los bienes finales. La decisión de transplantar la industria para los países periféricos depende pues, de un conjunto muy complejo de factores y no sólo de una decisión micro-económica.

Veremos, posteriormente en que medida estas contradicciones afectaron las alternativas de desarrollo en los países dependientes. Anotemos, mientras tanto, dos aspectos del problema.

En primer lugar, el carácter de indecisión y de subordinación de la burocracia que dirige los intereses extranjeros en los países dependientes. Ella no hace parte de las más altas esferas de decisión de la empresa (4) no disponiendo de la independencia suficiente para decidir lo que es de mayor interés para la firma local. El interés de la firma local tiene que ser visto desde el punto de vista del conjunto de la empresa multinacional que el gerente local desconoce.

En segundo lugar, es preciso destacar el carácter internacional y macro-económico de las decisiones de esas empresas. El problema del desarrollo de los países dependientes es parte de la política interna de esas corporaciones multinacionales (5). En este sentido, no sólo las burocracias locales de estas empresas tienen un poder subalterno, también lo tienen los poderes políticos locales que entran en relación con estas empresas.

Estos dos aspectos de las nuevas relaciones empresa -- riales al nivel internacional y sus repercusiones en los países dependientes demuestran la futilidad de los intentos del "desarrollo nacional autónomo" en los marcos del sistema capitalista internacional y condicionan los límites en que se pueden entender las nuevas alternativas de desarrollo en nuestros países.

B. El Capitalismo de Estado

En la realización del desarrollo económico de los últimos 40 años de los países latinoamericanos cupo al Estado un rol decisivo.

Tanto desde el aspecto de la política económica y otras políticas, como hasta la acción directa del Estado en el sector productivo para generar la infraestructura (energía, transporte, comunicaciones), así como para la inversión en sectores básicos de la economía que generaron insumos baratos para los otros sectores (como la siderurgia y más recientemente, la petroquímica).

Dada esta situación (que representa una tendencia universal del sistema capitalista, particularmente en el período posterior a la 2da. guerra mundial), el Estado se convierte en uno de los más importantes productores y compradores en estas economías. En estas circunstancias, la burocracia es -- total sea civil o militar, ocupa una posición clave en el proceso de desarrollo actual y en las alternativas futuras del desarrollo. Analicemos brevemente las características de esos sectores.

El sector civil está representado básicamente por los técnicos de los ministerios cruciales para el desarrollo: como los de planificación, de industrias, aquellos relacionados con el crecimiento regional, de economía, etc. Ingenieros, economistas, científicos naturales con visión de conjunto, algunos sociólogos, etc.... (en muchos casos intermedios de los representantes directos de grandes grupos económicos) forman una elite que mantiene la continuidad de las decisiones administrativas del sistema, en el medio de sus constantes crisis. Son parte también de este sector los directores de las empresas estatales, responsables por la elaboración e implementación de las decisiones fundamentales para el desarrollo del país. Esta capa social va generando y desarrollando las condiciones de su supervivencia, su expansión y su fuerza relativa en las decisiones del Estado, cada vez más, transiéndolos del área político-parlamentaria hacia el área técnico-ejecutiva. Esto permite a este sector representar un interés específico en el conjunto de las fuerzas nacionales. Su independencia relativa como centro de decisión, su poder que adviene de la administración de un vasto complejo productivo, financiero y comprador constituido por las empresas estatales, los órganos de financiamiento y los gastos de Estado, le da a este grupo una posición decisiva en el actual proceso de desarrollo así como en las alternativas de desarrollo de los países dependientes.

Se debe dejar en claro que este análisis no se puede prestar a confusiones. La autonomía e independencia de este grupo es relativa y subalterna. Relativa porque esta independencia está condicionada por el papel final del Estado dentro del sistema que es el de estimular a la empresa privada. En todos los sectores que el Estado entra, lo hace para garantizar inversiones básicas para el desarrollo del sector privado.

Estos son inclusive los menos lucrativos y por ende los que no ofrecen atractivos para las empresas privadas. Por otra parte, el Estado ejerce un papel en la centralización y concentración de la economía (ya sea como productor, ya sea como comprador) y sirve de mercado para la gran empresa. Por esta razón su independencia es relativa pues ella termina cuando comienzan los intereses del sistema de propiedad privada en su conjunto.

La autonomía de este grupo es también la de un grupo subalterno. Ya sea subordinado a los intereses de las empresas privadas a las cuáles sirven mucho de sus mejores cuadros, ya sea, a los intereses del sistema capitalista en su conjunto. Sin embargo, es un elemento importante para el movimiento concreto de la realidad la ilusión que esta autonomía relativa y subalterna provoca en la cabeza de la burocracia técnica. Muchos de ellos creen, como consecuencia de la generalización de algunas experiencias inmediatas en que consiguieron imponer sus opiniones sobre sectores de la clase dominante, que poseen un poder realmente autónomo, capaz de constituirse en una alternativa real de desarrollo.

Este fenómeno es particularmente importante para la comprensión del comportamiento del sector militar de esta burocracia. Los militares jóvenes representan de una manera específica la visión tecnocrata-burocrática. En este caso, la ilusión del poder autónomo gana una mayor fuerza porque la burocracia militar:

a) Tiene la responsabilidad de la seguridad del régimen existente y en este sentido es necesaria no sólo para planear e implementar su funcionamiento, sino cumple también una función específica que le da un papel decisivo en una situación de crisis.

b) Tiene el control de la cuota más alta y dinámica del presupuesto estatal, usufructuando de regímenes especiales en la utilización de ese dinero lo que les permite una gran autonomía. Un efecto particular de sus compras, las cuáles les sirven en gran medida para adquirir un tipo de producto que aumenta su poder en la sociedad, esto es, compra con el dinero del Estado las armas que los hacen cada vez más fuertes.

c) Dispone en varios países de la dirección de empresas productoras de armamentos, municiones, etc., controlando con gran autonomía un sector muy importante del capitalismo de Estado. En algunos países (como Argentina y Brasil) los militares fueron llamados a defender las empresas estatales nacionales contra el "avance imperialista".

Disponiendo de cuadros administrativos y técnicos formados en las primeras escuelas de ingeniería de esos países (los estudios de ingeniería, administración, etc., forman, en general, parte de la enseñanza de las academias militares), les fué fácil asumir un rol decisivo en el control del capitalismo de Estado emergente.

Por último, es necesario hacer notar que debido a la naturaleza semi-secreta de las decisiones militares, ellos pueden exigir una gran autonomía de decisión frente a la burocracia civil y a los sectores directamente políticos en plena decadencia.

Por todos estos motivos el grupo militar constituye un sector aparte de la burocracia estatal, que tiene una visión específica de la realidad de sus países y representa un elemento fundamental para entender las alternativas de desarrollo en los países dependientes.

Veamos los cuadros en que se desenvuelve el pensamiento militar en los países dependientes. Para esto deberemos realizar una tarea de sistematización de este pensamiento pues en no se encuentra expresado de la forma general que nos interesa. Adoptaremos este procedimiento con las otras fuerzas sociales estudiadas por nosotros. Es un procedimiento legítimo de realizar una descripción de tipo fenomenológico, de la conciencia, posible de fuerzas sociales que, inmersas en su práctica cotidiana no produce teóricamente la sistematización de esta práctica. El investigador puede así adelantarse a los agentes sociales y racionalizar su práctica.

La doctrina de contra-insurrección es en la actualidad el centro del pensamiento militar. Originalmente estimulada por el gobierno e ideólogos norteamericanos a través de sus escuelas militares anti-insurreccionales, tenía el objetivo de lucha contra el Fidelismo. No obstante, ella fué siendo reinterpretada de acuerdo con las tradiciones del pensamiento de los militares. Según ellos, en la época actual las revoluciones sociales serían estimuladas de afuera por los comunistas contando con el apoyo de "minorías" indígenas. En esas condiciones les cabría a ellos primordialmente defender la sobrevivencia del "sistema democrático" amenazado por la "guerra revolucionaria" interna. No obstante, el "comunismo" o "castrismo" se aprovecharía de ciertas bases reales para expandir su doctrina. Esta base sería la situación de sub-desarrollo que abre un vasto campo a la "subversión". De ahí que sea elemento fundamental en el concepto de seguridad nacional la superación del subdesarrollo a través de reformas de estructuras.

Dada la demagogia, la dependencia de las masas y la incapacidad de los gobiernos populistas de los años 60, cabría a los militares ejercer directamente el poder para realizar el desarrollo e impedir así el avance de la insurrección.

Sin embargo, desde la perspectiva de militares educados en el sentido patriótico, el desarrollo debe ser realizado esencialmente para fortalecer la nación. Así, la unión y alianza del "campo democrático" contra el comunismo debe ser entendida como instrumento del fortalecimiento nacional. Por fortalecimiento nacional se entiende el aumento del poder estatal, la defensa de las riquezas básicas del país, la elaboración de un plan estratégico de desarrollo y al fortalecimiento de las fuerzas armadas no sólo para impedir una agresión externa sino también para garantizar el poder relativo del país frente a los otros países del continente.

En la lógica interna del pensamiento militar, que acabamos de exponer (la cual se puede encontrar en varios documentos en forma más o menos completa), se pueden notar varios elementos que es necesario señalar.

De un lado, los militares ven el mundo desde una perspectiva elitista o tecnocrática: o sea, que pretende despojar los problemas y darles soluciones técnicas; y, en consecuencia son contrarios a la movilización popular que consideran demagógica y presa posible de una penetración comunista. De otro lado, en contradicción con lo anterior, aspiran a las llamadas reformas estructurales, para cuya realización es necesario contar con el apoyo del movimiento popular.

La segunda contradicción es aquella entre sus sentimientos e ítems programáticos nacionalistas y su lealtad al "Hemisferio Occidental, Cristiano y Democrático" cuyo centro es Estados Unidos. Esta lealtad no es sólo política y militar. Es también económica. El capital extranjero es siempre bien venido y su ingreso es estimulado por todos los "nacionalistas" militares. Se trata únicamente de restringir sus "excesos". Sin embargo, la relevancia que los militares dan al capitalismo de Estado no es aceptada por los monopolios internacionales que operan en el interior de estas economías. Tampoco son aceptadas por estos monopolios las intenciones de organizar un ejército convencional de defensa nacional que entra en choque con los objetivos de la política externa norteamericana. Esta no pretende fortalecer ejércitos nacionales sino únicamente ejércitos para la lucha antiguerrillera. Esto porque un ejército nacional convencional podría representar un problema militar a largo plazo. Por otra parte, a la industria militar norteamericana no le interesaría vender los armamentos pesados que necesitaría tal ejército, sino más bien aquellos de producción tradicional para los cuáles no encuentra mercado.

Esas contradicciones dieron origen a varios conflictos entre los gobiernos militares y los Estados Unidos y la creación de sectores "nacionalistas" radicales en su seno que presionaron para la adopción de estas conflictivas medidas. Presionados entre una oposición popular creciente (particularmente en el caso de los países donde estos gobiernos se instalaban contra un movimiento popular en ascenso) sus conflictos con los Estados Unidos y sus divisiones internas, estos gobiernos demuestran su carácter de transición. A pesar de todo, la concepción militar del desarrollo, su estrategia de desarrollo dependiente con fortalecimiento del Estado y del poder militar nacional, es aún, un poderoso elemento de choque y tensión con la perspectiva del capital extranjero que aceptaría la "tranquilidad" ofrecida por un gobierno fuerte y moderado sin esas perspectivas nacionalistas que entran en conflicto con los intereses multinacionales de la empresa privada debido al carácter excesivamente estatista que en general asume.

Hay, de todos modos, un problema político que da mayor fuerza a los grupos militares. Habiendo basado su estrategia de los años 60 en el fortalecimiento de una élite militar modernizadora en sustitución a los decadentes políticos populistas o a los políticos de cualquier tipo, el capital extranjero se ve ahora políticamente dependiente de este sector. Lanzarse a una política de división interna de esas fuerzas debilitaría la principal base de sustentación política del régimen capitalista en esos países, en un momento crucial (8). Mientras no surja otra alternativa política para el gran capital, no le queda otra posibilidad que la de intentar "convencer" a los militares de las desventajas de la excesiva participación estatal y del fortalecimiento nacional.

C. El Movimiento Popular

Para comprender la dirección de las mudanzas que están ocurriendo en el seno de los movimientos populares latinoamericanos es necesario insertarlos en el cuadro del fracaso del "populismo" como esquema político y del desarrollo "nacional autónomo" como esquema económico-social.

La crisis de estos esquemas provocó una crisis en el movimiento popular que fue más acendrada en los países donde este era más dependiente de la dirección Populista.

El proceso de superación de esa crisis pasó primero por una difusión (que se da paralelamente a un proceso similar a nivel internacional) de las fuerzas que componen este movimiento. Sin embargo, sabemos que, históricamente, a los períodos de desagregación en consecuencia de la decadencia de una forma política ultrapasada, se siguen períodos de reagrupación en base a nuevas orientaciones ideológicas generadas en el momento de dispersión. Si así es, esta disgregación debilita realmente en un primer momento este movimiento pero crea las bases de una nueva ofensiva del movimiento popular en bases completamente distintas. Se puede prever que, al romper el control populista, se crean las bases de un nuevo movimiento popular, más independiente, posiblemente orientado por una ideología revolucionaria.

La previsión sobre el carácter de la orientación ideológica del movimiento popular se apoya en la constatación de la imposibilidad de continuar el camino del "desarrollo autónomo" y la consecuente necesidad de romper los compromisos entre las fuerzas sociales que dirigieron esto a la alternativa. Vimos como la dominación de la gran empresa internacional sobre el sector industrial destruyó la correlación de fuerzas que existía en los años 30, 40 y 50. Esta ruptura llevó a las clases dominantes a una política de centralización del poder y de restricción a la participación popular. Ello conducía al fortalecimiento de la burocracia técnica (gobiernos apoyados en comisiones técnicas, asesores, grupos ejecutivos, etc.) y de la burocracia militar (formación de gobiernos militares institucionales). La esperanza de mantener el control de la situación política adivina de la tesis que era posible un gobierno de "élite" que incorporase a las élites políticas, económicas, militares, técnicas y sindicales en una política de "desarrollo" y "modernización".

Es preciso comprender el carácter de esa política de desarrollo y modernización para entender la naturaleza de la oposición que el movimiento popular le hace. La frustración del "desarrollo nacional autónomo" dió lugar a la sustitución progresiva de este concepto por el de "modernización" y "desarrollo" "tout court" en el pensamiento social latinoamericano. Como veremos, la esencia de este concepto es ocultar las mudanzas cualitativas que un proceso de desarrollo real implica. Lo que se pretende es continuar el crecimiento económico-estagnado en los años 60 en gran parte de los países latinoamericanos-en los moldes dependientes en que se realiza. El desarrollo nacional autónomo era la alternativa presentada por los sectores de la burguesía industrial y de la pequeña burguesía, pero muestran su impotencia en estos años. Desde el punto de vista político más general, el movimiento popular se ve en un primer momento ante la alternativa de continuar un camino ya fracasado intentando empujar los antiguos liderazgos hacia posiciones consecuentes, o por otro lado, abrir un nuevo camino político a través de una alternativa socialista, solución esta, a la que

va llegando progresivamente.

Es pues, de esta manera que el movimiento popular latinoamericano que estuvo años bajo un liderazgo populista-desarrollista (burguesía industrial y pequeña burguesía) se ve en una orfandad política y tiene que reorganizarse con sus propias fuerzas, tiene que reelaborarse organizativa, política, ideológica y estratégicamente. Este proceso de reelaboración sigue una dirección general en el sentido de una radicalización política tanto en lo que respecta al objetivo (que se orienta desde la lucha por una sociedad nacional independiente hacia la instalación de una sociedad socialista) como en lo que respecta a los métodos de lucha (que evoluciona de una táctica electoral o de presión sobre un gobierno populista hacia un movimiento de enfrentamiento directo con los gobiernos dictatoriales, clandestino y armado). En el proceso de esa evolución se constituyeron nuevas corrientes políticas que acumularon en los últimos diez años una nueva experiencia en América Latina en el campo de la insurrección popular (9). Para los efectos de este trabajo nos cabe solamente caracterizar de forma general la evolución de este movimiento.

La principal base con que en un primer momento contó el movimiento insurreccional fué la de los sectores radicalizados venidos del nacionalismo. Estos sectores, influidos particularmente por la revolución cubana y, frente a la crisis de la alternativa del desarrollo nacionalista autónomo se encaminaron en el sentido de un "nacionalismo revolucionario". En él se mantuvieron los objetivos anteriores (obviamente radicalizándolos en el sentido de un desarrollo basado en reformas radicales y con una mayor participación estatal en la dirección hacia el socialismo) agregándole nuevas y más radicales formas de lucha. Particularmente, se trataba de lanzar una lucha armada teniendo como base un foco guerrillero que se transformaría rápidamente en un ejército revolucionario. El ejemplo más vivo de este primer momento de la estrategia del foco es la insurrección venezolana: su objetivo era la constitución de un gobierno "nacionalista y democrático", sus métodos de lucha estaban basados en la ofensiva guerrillera rural y urbana para la toma del poder. Posteriormente el "foquismo" se va a ir depurando como pensamiento estratégico hasta alcanzar su forma más sistemática en el libro de Régis Debray y en la experiencia boliviana del Che Guevara (11). La experiencia venezolana fué nuevamente la que sirvió de punto de partida. Manteniendo la misma concepción de una insurrección (10) basada en un núcleo armado que se irradia a través del país (la mano cerrada que se abre en varias direcciones), Debray critica las anteriores formas eclécticas de lucha (la auto-defensa, la propaganda armada, etc.) para reiterar la pureza estratégica del foco, centrada en la cuestión

de la localización de la dirección de la lucha en el "foco". Se trata también de extender su base inicial: su objetivo es ahora socialista, su dimensión es continental, su estrategia es a largo plazo. Pero, el objetivo socialista inmediato entraba en contradicción con el carácter elitista de la concepción del foco, basado en un grupo de militantes actuando independientemente de las masas para despertarlas; la dimensión continental entraba en contradicción con la estrechez de su base de operación (particularmente con la insistencia de irse para las regiones despobladas); y su carácter a largo plazo entraba en contradicción con el sentido limitado de su organización, que la hacía incapaz de desarrollar una táctica de lucha a largo plazo.

De este modo, podemos ver en la experiencia boliviana y en la teorización que de ella hacia Debray una etapa de transición entre el "foquismo" y una nueva estrategia insurreccional que comienza a madurar en el movimiento popular bajo el título general de "guerra popular continental". Esa estrategia no encuentra aún su teoría, más ya se vislumbra en la práctica de distintos movimientos nuevos, principalmente los Tupamaros en Uruguay y la Vanguardia Armada Revolucionaria (Palmares) y la Alianza Nacional Libertadora (de Carlos Mariguella) en Brasil. Se trata de la acción armada, en un principio generalmente urbana, cuyo objetivo es encontrar una ligazón con el movimiento popular en una lucha a largo plazo por el poder. Sin embargo, sus teóricos continúan viéndose a sí mismos dentro de la teoría del foco de Debray al conquistar su acción actual como una preparación del foco insurreccional (12). Marcelo de Andrade considera que la Vanguardia Popular Revolucionaria (una de las organizaciones que dió origen a la actual VAR) estaría "superando" a Debray y no "negándolo".

En realidad, no hay aún una teorización consecuente de esta forma de lucha armada debido a su carácter aún embrionario. Se trata de saber hasta qué punto es una prolongación de la fase guerrillera anterior, o bien, la apertura de una nueva fase. Hay una continuidad en el aspecto de abrir la lucha armada independientemente de una insurrección popular. Hasta la revolución china, se concebía la lucha armada como forma de organización y sistematización de una insurrección popular. En la revolución china y vietnamita los grupos armados, dirigidos por un partido comunista, pasaron a tener el papel de organizar a largo plazo la lucha armada. Nuevamente, en las revoluciones argelinas y africanas de liberación nacional, la resistencia clandestina dirigió un largo proceso de lucha armada. En la revolución cubana, el grupo guerrillero ejerce un papel aún más determinante en la fase final del proceso revolucionario. Esta nueva realidad militar fué incluida por Che Guevara, en su concepto de que el "foco" puede crear las condiciones para la revolución. No obstante, Che

Guevara y posteriormente Debray van a restringir esta institución al esquema rígido del foco guerrillero.

¿Cómo apreciar correctamente el problema? En la fase de la guerra fría en que los bloques socialista y capitalista pueden llegar a un equilibrio de fuerzas al nivel mundial impidiendo la realización de una guerra regular, se crean las condiciones para el surgimiento de guerras locales que pueden organizarse paulatinamente una insurrección popular. En esas condiciones, la organización política de vanguardia no pueden vivir más en la expectativa de una situación insurreccional pero, pueden transformarse en una organización político-militar permanente que organice a largo plazo un movimiento insurreccional. El conjunto de esas acciones armadas (que asumen, de acuerdo a características regionales, las más diversas formas) forma lo que se viene llamando la "guerra popular". El concepto de guerra popular elimina la tesis del "foco", elimina la contradicción-foco-partido, la contradicción campo-ciudad, todas ellas alternativas artificiales creadas por la apreciación unilateral de la experiencia de la revolución cubana.

Por lo tanto, la nueva experiencia de lucha armada que se abre en ese momento representa una continuidad con el anterior movimiento armado y político, una sistematización y autocrítica de esa experiencia, y al mismo tiempo una ruptura con las concepciones estratégicas limitadas que la orientaban. Todo parece indicar que se abre una nueva fase insurreccional en América Latina y que cabe a los científicos sociales y políticos estudiarla con atención, espíritu crítico e imaginación creadora.

Los cambios que constituyen esta nueva estrategia pasan por una nueva práctica político-militar, nuevas formas de organización y nuevas formas de teorización.

La nueva práctica se manifiesta en tres tipos de acciones políticas: a) las acciones de terrorismo, sabotaje y propaganda política-armada en las ciudades; b) las acciones de lucha de masas urbanas, de estudiantes, obreros y sectores amplios de población que asumen un carácter semi-insurreccional; c) el resurgimiento de huelgas generales, pero ahora dirigidas por sectores obreros sin alianzas con los sectores populistas, como en el pasado.

a) Las acciones de terrorismo, sabotaje y propaganda político-armada fueron cobrando auge en Brasil y Uruguay, como actividad más o menos permanente. Ellas alcanzaron su plenitud con el secuestro del embajador norteamericano en Brasil que fué el golpe mejor articulado de todos. Durante la última gira de Nelson Rockefeller a América Latina, estas acciones aparecieron en otros países de una manera inesperada, siendo la más extensa la realizada en Argentina donde se dinamitó una cadena de supermercados. Todo esto señala que en el momento actual estas acciones

tienen el carácter de propaganda armada y de creación de movimientos insurreccionales clandestinos. Lo que hay de nuevo en ellas es que aparecen como una forma de crear esas organizaciones a través de un nuevo estilo de acción.

b) Del punto de vista organizativo, hay varios aspectos que destacar. Por una parte, surge un nuevo tipo de organización político-militar, cuyas expresiones más avanzadas (por lo menos de las que se dieron a conocer públicamente) son los Tupamaros en Uruguay y la Vanguardia Armada Revolucionaria (Palmares) y la Alianza Nacional Libertadora en Brasil. Su concepción está en general ligada a la lucha por el socialismo, dentro de un marco estratégico que combina formas de lucha armada y política a través de una organización político-militar que unificaría el conjunto de la guerra popular.

Al lado de esas organizaciones existen hoy en día nuevas disidencias de los antiguos Partidos Comunistas que aparecen en varios países con formas propias. Otra vez Brasil, es un buen ejemplo. El P.C.B. se dividió en varias facciones que constituyeron: la Alianza Nacional Libertadora ya mencionada, el Partido Comunista Brasileño Revolucionario, el Ala Roja de tendencia maoísta pero sin el reconocimiento oficial del P.C. chino, una disidencia se fué al antiguo Partido Comunista de Brasil de tendencia pro-china, oficialmente reconocido por el P.C. chino, otra se unió a la dirección de la O.R.M. Política Operaria (que había sufrido una gran escisión que fué a dar origen a la Vanguardia Nacional Revolucionaria y a COLINA que al final se unieron en la Vanguardia Popular Revolucionaria-Palmares). En Argentina, de una fuerte escisión del P.C. Argentino surgió el Partido Comunista Revolucionario que llevó consigo a casi toda la juventud comunista y que tuvo un papel destacado en los acontecimientos de Rosario y Córdoba. El hecho más nuevo en esas organizaciones es que gran parte de ellas no se inscribe en una corriente internacional, reservándose el derecho a la independencia frente a los partidos comunistas de mayor prestigio mundial presentando una concepción nueva del internacionalismo proletario y volcándose hacia un análisis propio de la realidad latinoamericana. Todas son escisiones de izquierda que se alinean al movimiento de radicalización política general.

Esas nuevas formas de organización vienen pues a engrosar cuatro tipos de organización que vienen predominando en el escenario político radical latinoamericano. a) Las escisiones de los movimientos nacionalistas y populistas que dieron origen a movimientos nacionalistas revolucionarios como los numerosos Movimientos de Izquierda Revolucionaria, de Venezuela, del Perú, al MR-13 guatemalteco, al neo-peronismo en Argentina, al brizolismo en Brasil, etc. b)

Los partidos comunistas que habrían adoptado la línea de la lucha armada, como el venezolano, el guatemalteco y el colombiano que sin embargo, hoy están abandonando la línea de lucha armada c) Las escisiones pro-chinas oficiales que sólo ganaron expresión en el Perú donde dominaron el movimiento estudiantil y por último d) Las organizaciones marxistas revolucionarias que buscaban ofrecer una concepción revolucionaria independiente, dedicándose a la formación de cuadros y a la propaganda de la lucha insurreccional y socialista como la O.R.M. Política Operaria en Brasil y en Argentina, el MIR chileno, Vanguardia Revolucionaria en Perú, etc.

Para caracterizar este conjunto de movimientos aparentemente inconexos existe el concepto de izquierda radical o revolucionaria para precisar mejor su posición de divergencia con los partidos comunistas de línea pro-soviética. En segundo lugar, está la divergencia entre las tendencias nítidamente "foquistas" y las tendencias favorables a la revolución cubana pero que no aceptan la estrategia foquista y, todavía, los grupos pro-chinos que consideran que la revolución cubana sigue un camino revisionista. Habría que hacer alguna referencia a los grupos trotskistas, cuya sección latinoamericana ataca al "revisionismo" cubano pero, que nunca llegó a ser expresiva, salvo cuando en un momento determinado dominó ideológicamente la guerrilla del MR-13 en Guatemala.

Pero, no es el objetivo de este trabajo estudiar tan en detalle las organizaciones de izquierda latinoamericanas (13). Sólo nos cabe hacer resaltar la tendencia general de radicalización política que expresan todas ellas, señalando un proceso de constitución de la nueva alternativa de izquierda dentro del movimiento popular latinoamericano. El proceso de su discusión y el asentamiento de sus experiencias prácticas conducirá obviamente a una nueva síntesis que no pretendemos discutir por ahora. De la discusión que hemos realizado parece que las características generales de esta síntesis serán: a) la adopción de objetivos socialistas inmediatos; b) la adopción de luchas insurreccionales que combinen la acción armada con el movimiento de masas; c) la adopción de una perspectiva continental de lucha; d) la visión de un proceso de lucha a largo plazo. Creemos que la aceptación de que esta síntesis se dirige en este sentido general es suficiente para que comprendamos el papel que estas fuerzas desempeñarán en la evolución política reciente en América Latina y en el estudio de las alternativas de cambio que haremos posteriormente.

c) Un análisis más riguroso de los nuevos estilos de huelga obrera que aparecieron en América Latina en los últimos años no puede aún ser realizado por la ausencia de estudios más detallados sobre los mismos. Queremos indicar cuatro ejemplos que nos parecen significativos del cambio de estilo de lucha sindical. Las huelgas de Rosario, Córdoba y Buenos Aires en Junio de 1969 que desafiaron las presiones de una dictadura y de una dirección sindical muy organizada y que ganaron dimensiones inesperadas, con la formación de barricadas, el apareamiento de franco-tiradores y la extensión al conjunto de las ciudades afectadas.

La nueva huelga general realizada en Septiembre de este año en Argentina que ya manifiesta un carácter menos espontáneo y más orgánico. La huelga bancaria en Uruguay que enfrentó por más de un mes un decreto de movilización militar. Las huelgas de Osorno y de la ciudad industrial de Minas Gerais, en Brasil en 1968, que desafiaron la dictadura con toma de fábricas, siendo los obreros desalojados por las fuerzas armadas.

Lo que hay de nuevo en estos movimientos es primeramente su carácter espontáneo, en segundo lugar, su radicalidad y, en tercer lugar su total independencia de liderazgos populistas. Todo esto, de acuerdo de un análisis más profundo, revelan el surgimiento de un nuevo tipo de movimiento de masas. Su interés se hace aún más amplio cuando se relacionan estos movimientos nítidamente obreros con otras manifestaciones de masas más amplias como el movimiento de México en Septiembre de 1968 y los desfiles estudiantiles brasileños de 1967 a 1968. Las tesis de integración del movimiento obrero en los sectores privilegiados de las sociedades sub-desarrolladas, las tesis sobre pasividad de los movimientos de masas, de su carácter apático, submetidas al control populista y para atender las movilizaciones orientadas de la cima, etc. se ven negadas por estas nuevas formas de acción de masas y exigen una redefinición de los análisis que predominaron en las Ciencias Sociales Latinoamericanas hasta fechas muy recientes (14).

d) El vacío ideológico de los gobiernos de transición

Es conveniente que hagamos una recapitulación de lo que hemos discutido hasta el momento para no perder el hilo del raciocinio. Partimos de la constatación de una crisis del modelo de desarrollo nacional independiente. Luego, como consecuencia de esta crisis se destacó la superación del sistema de ideas y fuerzas sociales que la representaban: el fracaso de las burguesías nacionales, del movimiento populista, de la teoría desarrollista. De ahí se pasó el análisis de las nuevas fuerzas que emergen de este proceso: la gran empresa multinacional, el capitalismo de Estado, con un énfasis particular

en la burocracia militar, y el movimiento popular radical e independiente del control populista. Al analizar todas estas fuerzas vimos el carácter de redefinición interna en que se encuentran. En las páginas siguientes queremos analizar las alternativas de cambio social a largo plazo que se desprenden de esa situación. Este análisis deberá ser más abstracto, buscando comprender las dimensiones internacionales del sistema capitalista mundial y como se inserta en el América Latina.

No obstante, antes de pasar a esta parte debemos señalar las características generales de la fase actual, de cuya resolución depende el destino de las alternativas posibles a largo plazo.

De una manera general podemos caracterizar esta fase como de transición. Esta transición se manifiesta bajo la forma de una crisis generalizada de todos los niveles de la vida social: económico, social, político y cultural. En un período de transición, como el actual, en que las alternativas están abiertas y, más aún, se están constituyendo, se conoce una variada gama de formas de aventurerismo, de audacia extraordinariamente exitosas, de esquemas imprevisibles, de las alianzas más espúreas. De ahí nace la dificultad de muchos científicos sociales cuando intentan comprender este presente.

Nuestra hipótesis básica es que esta transición se irá depurando en el enfrentamiento final entre el capital monopólico internacional y el movimiento popular. Con todo, este enfrentamiento aún no está claro y las fuerzas en pugna no se identifican todavía como enemigos radicales.

El capitalismo de Estado es, por ahora, la fuerza beneficiaria de esa indefinición. Bajo la forma tecnocrática sea civil o militar, él amortigua los golpes, busca conciliar los intereses en pugna y busca fortalecer su posición dentro del nuevo sistema de fuerzas que se produzca. Esta autonomía relativa que en la actualidad disfruta el capitalismo de Estado le da aparentemente una fuerza muy superior a la que realmente tiene. Así, ayuda a sectores que actúan aprovechándose de esta brecha histórica a mantenerse en el poder por un tiempo más o menos largo y explica la audacia que ellos adquieren algunas veces frente al capital internacional y a los gobiernos que representan. En estas coyunturas de transición es esencial entender esta realidad para comprender las situaciones tan inesperadas que se producen y que a veces se cristalizan por un período largo, ocultando la verdadera dimensión de los acontecimientos.

III. LOS NUEVOS MODELOS DE CAMBIO SOCIAL

De lo discutido hasta el momento se desprende que los nuevos modelos de desarrollo económico en América Latina deben partir de la aceptación que el desarrollo capitalista nacional y autónomo es una fase pasada de nuestra historia, una alternativa que se pierde antes de consumarse, una oportunidad coyuntural que entra en choque con las tendencias estructurales del sistema capitalista mundial. No es este el lugar para discutir las causas de este fracaso. Este es el objetivo de una nueva investigación que estamos dirigiendo. Para los fines de este trabajo, tomemos esta afirmación como un supuesto dado.

Eliminada esta alternativa y las fuerzas sociales que la conducirían, las nuevas posibilidades de desarrollo son aquellas ligadas a las fuerzas sociales que emergerán de este proceso histórico: la de la empresa multinacional y del sistema de relaciones internacionales que representa, la del capitalismo de Estado dentro de los marcos de este sistema internacional (pues vimos que a pesar de su fuerza inmediata-el capitalismo de Estado tiende a convertirse como resultado final en un mero funcionario del gran capital) y, por último, la alternativa de las fuerzas populares que, como vimos, se constituyeron recientemente como fuerza independiente y como alternativa radical al sistema imperante. En resumen: las dos primeras alternativas aceptan como marco necesario la dependencia e intentan definir los términos generales y posibles del desarrollo en esta situación. Como oposición a ella, el movimiento popular tiende a superar los marcos del nacionalismo y proponer el socialismo.

Comencemos por la empresa multinacional.

A. La Nueva División Internacional del Trabajo

Un examen más detenido de la economía mundial de post-guerra nos mostraría que los Estados Unidos logran establecer una hegemonía indiscutida en el sistema capitalista internacional, integrándolo bajo su dominación en un solo sistema internacional. Sin embargo, más importante en este proceso, es el hecho de caracterizarse por una gran expansión del capital norteamericano a nivel mundial y una baja relativa de la exportación de bienes de EE.UU. (15).

Traducido en términos de sus relaciones con el sistema internacional que domina, esto significa que Estados Unidos disminuye su sector productivo en relación al sector servicios. Esto se hace posible debido a los super lucros obtenidos de la exportación de capital en el exterior. Además, evidentemente, del grande excedente económico posibilitado por el desarrollo tecnológico. Salarios más caros en el interior, tendencia a la expansión de las actividades no productivas (sobre todo para los servicios, diversiones, etc.) y una base internacional para su realización, conforman la tendencia al parasitismo de que habla Lenin. La falta de estímulo al crecimiento del aparato productivo conforma, al mismo tiempo la tendencia relativa a la estagnación. Estas tendencias observadas por Lenin tenían como ejemplo a Inglaterra, pero los Estados Unidos parecían apartarse de ellas. No obstante, hoy, la realidad apunta en esta dirección confirmando empíricamente una tendencia que se puede encontrar en un análisis abstracto.

Estados Unidos estaría cada vez viviendo más de sus utilidades y de la propiedad del sistema productivo mundial obtenida a través de la exportación de capital, generando de este modo un sector de servicios creciente en su interior. Gran parte del aparato productivo interno que él monta -industria militar- es para mantener y expandir esa hegemonía. Esta cumple así dos funciones: a) garantizar el proceso de expansión mundial y b) generar ingresos en el interior de la sociedad.

Detengámonos con más detalle en esta situación. Al trasladar sectores productivos para el exterior, los Estados Unidos no sólo mantienen el control financiero internacional sino también, el control de la tecnología, de la investigación científica, de la administración general (de carácter multinacional, como el caso del famoso "general office") y de la producción de aquellos productos de mayor síntesis técnica y valor estratégico como la industria química pesada, la electrónica pesada, la industria atómica, la investigación espacial.

Esta especialización productiva que aún no se da claramente pero, que es una tendencia observable de la empresa multinacional que sale al exterior en busca de mano de obra más barata, nuevos mercados y nuevas fuentes de materias primas. Los enormes beneficios del capital en el exterior compensarían (y ya compensan en buena parte) la inactividad de vastos sectores de la sociedad y ellos serían entrenados y preparados para profundizar la dominación en el plano militar, propagandístico, ideológico, administrativo, etc.

Europa, Canadá y Japón fueron los grandes centros de inversión americana en los años de post-guerra. Más esta expansión ya se estaría agotando. Ahora sería el turno de los sub-desarrollados, para los cuáles ya se remitieron inversiones importantes en el sector industrial durante los años 50. Obviemos, por ahora, todas las dificultades de canalizar para estos países una parte sustancial del excedente generado por la expansión del capitalismo monopolístico norteamericano y europeo y pensemos en las consecuencias de un intensivo proceso de inversión de capital en esos países. Solamente desde la perspectiva del pleno desarrollo de este proceso podremos apreciar teóricamente las dificultades y tendencias que se observan en el presente. La investigación teórica nos ilumina la realidad empírica y nos permite comprender las verdaderas posibilidades de su desarrollo.

a) Una nueva división internacional del trabajo sería la primera consecuencia a nivel mundial de esta nueva forma del sistema capitalista internacional. Las economías dependientes se especializarían en la producción de bienes manufacturados de consumo liviano, de los sectores básicos menos estratégicos y de los sectores de industria pesada. También se especializarían en la producción de algunos productos, para los cuáles, dispondrían de mejor calificación regional. En este sentido, es muy usado el ejemplo de Japón, que según se cree, habría utilizado su abundante mano de obra calificada para la industria electrónica especializada generando de este modo un sector industrial avanzado, sobre el cual, detenta una clara hegemonía mundial. Pese a la posible simplicidad del ejemplo, se podrían encontrar, de hecho, en el plano internacional algunas especializaciones de este tipo que realizarían en las condiciones de un monopolio internacional las aspiraciones de las teorías clásicas del costo comparado (16)

b) A consecuencia de esa redistribución de las actividades económicas internacionales se colocaría de forma cada vez más apremiante la necesidad de formar mercados regionales a través de las integraciones, al principio comerciales y posteriormente más amplias. Para la concretización de estas aspiraciones en regiones más atrasadas tales como América Latina se haría necesario crear infra-estructuras de transportes (como la carretera latinoamericana; el plan de los siete lagos, etc.), comunicaciones (por satélites, etc.), de energía eléctrica (como la utilización y un sin número de otras medidas destinadas a la creación de una realidad regional anteriormente balkanizada por los intereses del mismo sistema internacional.

c) Junto con este proceso y para una concretización que posibilite el funcionamiento pleno de la empresa multinacional en ese nuevo ámbito internacional el Estado Nacional sería llevado a un proceso de destrucción progresiva, sea en lo referente a políticas fiscales y cambiarias, como en la programación gubernamental, hasta alcanzar sus formas culturales, etc.

d) Para la realización de este proyecto sería necesaria la constitución de una nueva "elite" en esos países reuniendo las direcciones empresariales, sindicales, estudiantiles, campesinas, intelectuales, técnicas, profesionales y, sobre todo militares que establecerían gobiernos de fuerte peso en el ejecutivo y de carácter tecnocrático, modernizante e internacionalista. A este tipo de gobierno se le llamaría forma de democracia de participación restringida, a este proceso general, modernización. Racionalización económica capitalista, producción concentrada y monopólica, uniformización de las decisiones, una cultura científicista y tecnocrática, el control de la información, la sublimación de las tradiciones locales conformarían y están conformando las bases de ese nuevo régimen social y político.

Al delinear, aunque sea ligeramente, las formas más acabadas del modelo de desarrollo dependiente monopólico integrado se pueden establecer las dificultades para su concreción histórica.

La concreción de una nueva división internacional del trabajo supone la realización de ferribles mudanzas no solo en las áreas dependientes, sino también en los propios centros de expansión del sistema. De una manera muy general se podría señalar el crecimiento desproporcional del sector terciario, de la industria militar, de la carrera espacial y los efectos internos que provocan; sea la necesidad de altos impuestos para financiarlos internamente, sea el déficit creciente de la balanza de pagos para financiar esta expansión externa, sean las formas irracionales de organización colectiva (burocratización, despersonalización, ausencia de control político sobre la sociedad, masificación cultural, rígidas estructuras de autoridad, etc), sea el aumento de la tasa de explotación interna (plusvalía relativa o excedente económico) generando una desproporción creciente entre el excedente generado y el consumo productivo y hasta aún el improductivo (18). Del punto de vista internacional, este proceso obliga a revisar los sistemas de alianzas locales, las formas de poder político y de administración, la ruptura con tradiciones mantenidas vivas por el carácter insuficiente del desarrollo dependiente.

Su carácter expansivo entra en contradicción con los límites del mercado generado por la aplicación monopólica de la tecnología y, por otro lado, las posibilidades de desarrollo tecnológico y autosustentado que la transferencia de sectores industriales importantes generaría en los países dependientes, encierra una contradicción profunda con el carácter cada vez más dependiente de las relaciones sociales y políticas. En la realidad este tipo de desarrollo pese a su carácter aparentemente progresista, no pasa de ser un modo de impedir el desarrollo de las fuerzas productivas que la humanidad podría lograr en nuestros días con el gran desarrollo tecnológico alcanzado. La alternativa de una nueva división del trabajo con esas bases supone una limitación del desarrollo industrial que podrían alcanzar estos países, hoy dependientes, si pasasen a organizarse buscando nuevas formas de relaciones.

Por último, este proceso de expansión, al someter las economías locales al dominio de la empresa multinacional y al volverlas cada vez más esenciales para el funcionamiento del centro hegemónico, genera contradicciones cada vez más agudas entre las posibilidades de desarrollo y las formas sociales existentes.

De estas observaciones muy generales se puede concluir que, en primer lugar, este nuevo modelo de desarrollo profundiza las contradicciones existentes, en el sistema actual; en segundo lugar, que genera nuevas contradicciones que son cada vez más agudas; tercero, que para que se pueda realizar provocará profundas brechas en el sistema internacional que generarían una situación de crisis revolucionaria en su conjunto y varias coyunturas críticas en su desarrollo.

Para que entendiéramos este proceso en su conjunto sería esencial estudiar las formas que asumiría en los países dependientes. En parte lo veremos en los ítems siguientes.

B. La Dependencia Negociada

Vimos que el camino del desarrollo nacional independiente en términos capitalistas fué frustrado y que las fuerzas que lo sustentaban fueron marginados del centro de decisión económica.

Esto no significa que ciertos sectores no aspiren a conservar parte de las regalías de que disponían. No obstante, tienen que reformular su estrategia. Ya no se trata de buscar una independencia inalcanzable, sino más bien que, una vez aceptada la "dependencia externa", intentar obtener el máximo provecho de ella para los intereses "nacionales" que creen representar.

Se trata, pues, de obtener las mejores condiciones de negociación posible. En realidad, no hay una ruptura profunda con la situación anterior. El desarrollismo, aún bajo formas más radicales de nacionalismo, nunca aspiró a romper con el centro hegemónico, más sino obtener, un papel más destacado y con una independencia relativa en el sistema internacional al cual esas economías y sociedades estaban indisolublemente ligadas. Lo que ahora cambia es la forma de entender esa participación.

Los grupos sociales que representarían esa posición serían básicamente la burocracia civil y militar, con apoyos eventuales de las clases medias asalariadas, de los medianos y pequeños propietarios, de los obreros calificados, etc. Ellos son los herederos de la fracasada burguesía industrial de base nacional. Su modelo de desarrollo sufre del mismo mal que el de esa fuerza social en el pasado: un utopismo evidente, pe se a que puedan haber alcanzado o alcanzar en el futuro victorias relativas y limitadas. Cuáles serían los aspectos principales de su nuevo modelo de desarrollo?

a) El Estado debe ser el centro del desarrollo, él es la única fuerza capaz de limitar la acción de la empresa extranjera disminuyendo su poder y coartando los "excesos del capital extranjero". Para asegurar este papel el Estado debe no solo utilizar racionalmente las fuerzas económicas de que dispone (las empresas estatales) sino abrir nuevas fuentes de inversión para él solo donde lo puede y en alianza con el capital extranjero donde (como casi siempre) necesite, sobre todo en los nuevos sectores económicos. La empresa mixta, estatal-privada, y la empresa multinacional con la participación de varios Estados y capitales privados serían las nuevas panaceas capaces de dar un gran poder de negociación a esos países (19)

b) Imposibilitados de enfrentar radicalmente los límites del mercado interno buscan en el mercado externo la solución de sus problemas. A través de la presión concertada de los países subdesarrollados sobre los desarrollados, se podría obligarlos a abrir la entrada a los productos semi-industrializados e industrializados de los países subdesarrollados. Esta es la solución colocada por la CEPAL y la UNCTAD (20). En segundo lugar, a través de la realización de las integraciones regionales, se abriría un mercado para los productos industriales latinoamericanos en la propia área, permitiendo la instalación de las nuevas industrias pesadas de escalas mucho mayores. Una planificación regional equilibrada permitiría dividir racionalmente las industrias a ser instaladas con colaboración de varios países, de manera de atender los múltiples intereses nacionales (21)

c) Para realizar tal proyecto los Estados nacionales, con fuerte apoyo de la clase media (sobre todo militar y tecnológica) deberían instalar regímenes democráticos de participación restringida, en una concepción similar a la del modelo de la gran empresa internacional delineado en el ítem anterior. Un reformismo moderado acompañaría esta política (22)

En qué se diferencia este modelo del anterior?

Básicamente en el énfasis del Estado nacional, de su participación en la economía y en el control sobre el capital extranjero. Como veremos al discutir este modelo, este énfasis en el Estado nacional y en lo nacional del Estado, es el punto central del conflicto con el modelo anterior.

B. 1 Algunas Variantes del Modelo

De acuerdo a la radicalidad del énfasis en lo nacional del Estado y en el papel de los militares para garantizar su independencia relativa podemos distinguir algunas variantes de la dependencia negociada.

La primera de ellas está ligada a la concepción de un "nasserismo" latinoamericano. El modelo de desarrollo nasserista se apoya en la idea de la existencia de una corriente de militares nacionalistas, o mismo anti-imperialistas, que garantizan la realización de un programa de desarrollo nacional con gran participación estatal transformando al capital extranjero en un elemento meramente auxiliar. Del punto de vista del modelo de desarrollo esta tendencia está de acuerdo con las líneas generales del modelo de dependencia negociada. Con todo, la acentuación de la participación del Estado entra en contradicción con ciertos aspectos de la dependencia. Más aún, existe por parte de las corrientes que defienden esa línea una ambigua actitud en relación a los movimientos populares. Por una parte, piensan contar con su apoyo por el carácter nacionalista y reformista de algunas medidas que defienden, generando muchas veces una especie de "populismo militar". Por otra, temen la participación organizada del movimiento popular en la vida política nacional y buscan someterlo a una posición de apoyo pasivo. De acuerdo a una mayor o menor acentuación de uno de los lados tenemos dos tipos de "nasserismo" radicalmente distintos que pueden ser expresados en figuras como Caamaño, de una parte y, Velasco, por otra.

Los pocos teóricos del nasserismo no ven estas limitaciones de los movimientos militares nacionalistas y creen en la posibilidad de que se conforme una alternativa real del desarrollo a partir de él. Por este motivo caracterizan esta corriente militarista de nasserista, buscando con esto expresar una alternativa histórica que se convertiría en un régimen político con cierta estabilidad.

En cierta forma, esta es la última esperanza de muchos, como Helio Jaguaribe, que da un plazo histórico de 10 años para re-vertir la actual tenencia de nuestras economías a ser completamente integradas en un sistema internacional que tiende a convertirse en un imperio mundial con dominios locales (23). Después de descartar las posibilidades de una revolución socialista inmediata como alternativa posible (y deseable), Jaguaribe presenta un dramático dilema, entre la conversión de América Latina a un régimen colonial o una acción inmediata que permita invertir este proceso. Cabría a los militares dar vuelta a la dirección de sus cañones desviándolos del movimiento popular, que tienen que contener actualmente para garantizar la estagnación a consecuencia del desarrollo dependiente, para volverlos contra las fuerzas externas que conducen a América Latina a esta dependencia (24). No obstante, es interesante notar que el modelo de desarrollo propuesto por Jaguaribe no es muy diferente al de la dependencia negociada. Se trata sobre todo de dar más énfasis a un Estado nacional y a la capacidad de maniobrar internamente con suficiente autonomía para realizar un desarrollo dentro de los marcos de la dependencia.

Otra variante del desarrollo capitalista dependiente fué estudiada por Ruy Mauro Marini bajo el título de sub-imperialismo (25). Según el autor la dominación imperialista en América Latina tenía que pasar por la existencia de cuadros hegemónicos locales que pasarían a ejercer la hegemonía regional. Brasil o posiblemente el eje Brasil y Argentina son señalados por el autor como bases posibles de esta dominación regional. La política externa "interdependiente" de Castelo Branco era vista como una expresión de esta tendencia. En esta variante, la dependencia aparece bajo una forma más compleja. Se percibiría la necesidad de intensificar la política de industrialización en los países dependientes, pero este cambio no conduciría a una integración regional entre iguales y sin a la dominación de un país sobre otros. Algunos países podrían obtener un status preferencial dentro del sistema. La tesis del sub-imperialismo nos hace así aproximarnos más del proceso de desarrollo posible dentro del sistema capitalista internacional.

Tanto Ruy Mauro Marini como Vivian Frias dan especial énfasis a los aspectos que conducen a la realización histórica del sub-imperialismo. Al estudiar las contradicciones que él genera insisten más sobre las contradicciones del centro sub-imperialista con los países que serían objeto de su dominación, sin dar suficiente énfasis a las contradicciones que el centro imperialista tendría con el centro hegemónico internacional (26). No obstante, creemos que esas contradicciones son sumamente importantes. Desarrollar un centro sub-imperialista como Brasil significa transferir para este país, como unidad nacional, algunos mecanismos de decisión cuya dinámica puede resultar en una contradicción creciente con la condición dependiente. Si el centro sub-imperialista adquiere una autonomía relativa muy acentuada será difícil garantizar su subordinación. Se trata pues de un problema de doble función: de limitar las funciones del centro sub-imperialista. No obstante, si se transfirieran ciertos poderes para este centro permitiéndole realizar ciertas funciones

limitadas. ¿Cómo garantizar que estos mismos poderes no pueden ser usados contra el centro dominante? Y en segundo lugar, cómo no depender demasiado de su poder intermediario? Estos dilemas no están resueltos teóricamente y que su solución dependería de medidas de fuerza que rompan los impases creados por el carácter conflictivo de la situación. Esta situación de indecisión favorece en gran medida a los grupos más decididos que asumen posiciones de control al crear situaciones de hecho cuyas soluciones son muy conflictivas.

Otra contradicción que encierra este proceso está relacionada con la realidad nunca enfrentada de que para crear un centro sub-imperialista no basta abrir un mercado externo sino que también es necesario crear un importante mercado interno y acelerar su proceso de modernización. Esto genera visibles contradicciones con todos los elementos de inmovilización económica y adaptación al sistema de compromisos que imperaron e imperan en Brasil y en América Latina en general, como resultado del desarrollo dependiente. Cómo se podría iniciar dentro de este mismo sistema la decisión política de enfrentar todos los riesgos de una reformulación tan profunda? Y, por otra parte, si las medidas de expansión externas se toman sin realizar las reformas internas, las contradicciones internas se harán aún más agudas, en la medida que creando una gran aspiración de desarrollo nacional no se eliminan los sectores retrógrados en el interior. Al combatir el proceso de expansión para el mercado externo como solución para el problema del mercado interno el centro sub-imperialista estaría, en la realidad, cavando su propia tumba, pues no podría contener los movimientos nacionales generados por esta expansión, ni tampoco sería capaz de resolver los problemas internos que intentan rodear.

En lo referente a las contradicciones del centro sub-imperialista con los otros centros regionales de poder sería importante colocar algunos problemas que requieren de un cierto análisis. El primer aspecto que debe considerarse es que la existencia de una dominación a partir de un sub-centro aumenta el carácter explotador del sistema en su conjunto llevándolo a límites insostenibles. Los países sometidos tendrían que pagar una carga extra, superior a la que ya tienen:

a) En lo que respecta a las relaciones comerciales pagarían por productos manufacturados precios más altos de los que pagan actualmente. De este modo se repetiría a nivel continental el proteccionismo que, desde una perspectiva nacional, se realizó en el período de sustitución de importaciones generando una situación inflacionaria insostenible.

b) En lo referente a tasas de plusvalía, tendrían que ser más explotadoras que en el pasado para atender las necesidades del centro sub-imperialista.

Otra dificultad en las relaciones entre el centro sub-imperialista y los otros centros de poder regionales era la que se refiere a la alternativa entre uno o varios centros sub-hegemónicos. Esta alternativa se materializa en la disputa entre ALALC y los bloques regionales, como el Mercado Común Centroamericano y el Bloque Andino o en las divergencias entre Brasil y Argentina. La tesis de los bloques regionales gana cada día una mayor fuerza dividiendo a América Latina en tres bloques: el centro americano (con posible inclusión del Caribe) que debería tender a ser un sub-dominio mexicano si se incluye a México como un centro sub-regional. Un bloque andino bajo hegemonía chilena y/o colombiana. Un bloque del Río de la Plata con hegemonía brasileña pero, con una gran disputa con Argentina (expresado en el plan del Río de la Plata y otros acuerdos regionales con otros países). A largo plazo se pensaría en la articulación de esos sistemas sub-regionales en la ALALC bajo la hegemonía del Brasil, No obstante, son evidentes las tremendas fuerzas de conflicto que tal proceso de integración acarrearía. No hay duda que para los Estados Unidos esta estrategia de integración se vuelve cada vez más atrayente pues colocaría a Brasil en una posición menos clave que en un esquema directamente sub-imperialista. Por otra parte, es evidente, que esta solución no conforma a la burocracia civil y militar de Brasil. Por lo tanto, lo que se puede esperar es una situación de gran indecisión y conflictos en todo este periodo, conflictos que pueden asumir las formas más inesperadas tales como la de las guerras nacionales (27)

En resumen, la hipótesis de la dependencia negociada bajo sus variadas formas acarrea un conjunto de contradicciones internas con el centro imperialista que anuncian un periodo de ajuste terriblemente conflictivo. La visión idílica de CEPAL, del BID y de la UNCTAD que busca conciliar los intereses en juego e ignorar los tremendos desequilibrios y conflictos regionales inevitables en este proceso se ve contrarrestada por el carácter combinado y desigual del desarrollo capitalista, que conduce inevitablemente a la explotación de regiones y sectores más atrasados por los más concentrados y monopólicos. El proceso de integración internacional del sistema, la interdependencia más estrecha entre los múltiples sectores productivos, no elimina la feroz competencia entre los diversos grupos económicos, antes la lleva a niveles cada vez más altos. La dependencia se acentúa en los sectores más sometidos y, a pesar de cierto ascenso general de la producción y la productividad generada por el progreso técnico aumentan cada vez más las distancias entre las grandes masas y los centros explotadores y sub-explotadores del sistema.

En este sentido, las resistencias de las burocracias civiles y militares y de los sectores que las apoyan es al mismo tiempo perdida, e inevitable. Perdida porque a largo plazo serán necesariamente reducidas a la posición de funcionarios públicos del gran capital. Inevitable porque la fuerza que el sistema le da a corto plazo y la dependencia que este tiene de la burocracia les abre siempre brechas para su reberdía, principalmente en una etapa de transición como la que vivimos. El capitalismo de Estado y el militarismo son dos aliados fundamentales del gran capital monopólico, son instrumentos fundamentales de su expansión. No hay pues como escaparse de esa dialéctica.

C. El Modelo Socialista

En un momento en que la integración regional pasa a ser parámetro fundamental de las estrategias de desarrollo dentro del cuadro del sistema actual, la estrategia revolucionaria tiene necesariamente a asumir también un carácter continental. No nos cabe pues, analizar aquí las estrategias de cambio hacia el socialismo que no incluyeran elemento continental pues según resulta de nuestro análisis no parecen viables en las condiciones de la dependencia que surgen en decorrenza del proceso de integración mundial del sistema capitalista. Correspondió otra vez a Che Guevara tener la intuición básica del problema. En su carta a OLAS, llama a la constitución de varios vietnams en el mundo y en América Latina apuntando hacia esa visión continental. Como lo señalamos, la guerrilla boliviana no tenía un objetivo puramente local. Pensaba ser el "foco" de otros focos en Latinoamérica, como se puede concluir de la lectura de su diario de campaña. La elección de Bolivia se debía no sólo a sus condiciones internas, sino también a su carácter estratégico por ser una zona de vinculaciones entre varios países de Iberoamérica.

No obstante, una vez más, como en la teoría del "foco" al nivel nacional, las intuiciones históricas de Che Guevara entraban en conflicto con la estrechez del método utilizado. La intuición de que la insurrección en los tiempos actuales no revestiría más el carácter espontáneo que tuvo por ejemplo, la revolución Rusa, sino que tendría que ser organizada por un largo proceso de guerra revolucionaria, como se pudo apreciar en los casos de China, Vietnam, Argelia, Cuba, etc. era contradictoria con la estrecha concepción de un foco insurreccional, al cual según creía, cabría iniciar esta insurrección. Como se pudo observar en el transcurso del tiempo, al desprestigiar la necesidad de una organización revolucionaria que realizaría este proceso de guerra revolucionaria Che Guevara contradecía exactamente la premisa de la cual partía. Si, según él lo planteaba, la lucha revolucionaria asume en nuestros días este carácter de guerra revolucionaria a largo plazo, sería lógico deducir que su creación debería ser objeto de un enorme trabajo de preparación organizacional, de lucha ideológica y de formación de cuadros,

de acciones de propaganda armada, de experimentos militares que deberían ser sistematizados y auto-criticados por una organización que, por la extensión de sus tareas, no podría limitarse a la organización de una guerrilla ni a la condición estratégica de un "foco" insurreccional. El instrumento era pues muy limitado frente a las tareas que le cabría realizar. En consecuencia, se sustituye la tarea de formar esta organización, de educar los cuadros, de realizar las labores ideológicas, etc. que estaban implícitos en la idea del papel de la voluntad organizada en la creación de la situación insurreccional, por una valoración mística de la capacidad creadora de la lucha, de la acción armada en ella misma.

La misma limitación se puede encontrar en la nueva fase continental de su estrategia. Al plantear que en esta nueva etapa revolucionaria el imperialismo tendría que ser golpeado de varios frentes para dispersar sus fuerzas de represión, concentró la actividad insurreccional en una región totalmente aislada, preocupándose solo mínimamente con el apoyo continental que permitirá dispersar las fuerzas adversarias y con la organización más madura de un movimiento continental. En la realidad, OLAS, que como todo lo indica, deberá cumplir este papel, no era una organización articulada y con suficiente unidad ideológica, política y organizativa. Como en el caso de los "foco" nacionales, el apoyo político a la guerra continental era entregado a organizaciones políticas amorfas, movimientos amplios y aún a organizaciones de líneas políticas contrarias a su realización como los Partidos Comunistas.

Del análisis realizado resaltan los elementos:

a) La estrategia de la Guerra Popular como sustitución de las antiguas insurrecciones espontáneas (del tipo de la revolución francesa o rusa) corresponde a una nueva etapa revolucionaria que corresponde a la etapa actual del sistema capitalista mundial. Su carácter continental es también compatible con esta etapa y llega a ser en la realidad una consecuencia lógica de las tendencias integradoras que se manifiestan en este sistema. Tratándose pues de una guerra prolongada es también lógica la consecuencia de que en tal situación la vanguardia revolucionaria debería ser político-militar y no solamente política pues sólo una organización político-militar podría conducir un proceso político-militar a tan largo plazo.

b) esta estrategia estaba sin embargo, en contradicción con la concepción del instrumento utilizado, con la elevación a la categoría de valor estratégico de la columna guerrillera que a seguir la lógica planteada por los supuestos no debería pasar de un elemento táctico en esa nueva concepción estratégica. En segundo lugar, la concepción de que cabría a un grupo de revolucionarios crear un "foco" (nacional y continental) e irradiarse para todo el país y el continente sustituyó la tesis de la teoría de la guerra popular de que las vanguardias, aún siendo político-militares, tienen que estar ligadas a las masas, formarse con ellas y formarlas, explicarles por la propaganda y por la acción el sentido de su actividad (28). En este caso, la concepción de un "foco" es demasiado limitada pues les quita a las vanguardias armadas la tarea de organizar el conjunto del movimiento popular e integrarlo en su estrategia. De ahí el abandono de las cuestiones ideológicas, del análisis científico, de la formación de cuadros, etc., que están incluidas necesariamente en la estrategia de la guerra popular.

Es necesario decir también que faltaba una teoría coherente de las sociedades latinoamericanas orientando esa concepción estratégica. Como en el pensamiento nacionalista, que ponía el énfasis en los obstáculos al desarrollo venidos de la economía subdesarrollada que deberían ser eliminados para permitir el desarrollo, la estrategia del foco ponía el énfasis en el sub-desarrollo como el creador de las condiciones revolucionarias objetivas. En la realidad, como hemos venido insistiendo, no sólo en este como en otros trabajos, las condiciones revolucionarias y las crisis que las permiten no vienen del sector atrasado de nuestras economías sino de los impases y de las contradicciones generadas por el desarrollo dependiente, es decir, su sector más desarrollado.

Este aspecto es fundamental para entender el papel de las clases sociales en el proceso revolucionario. El énfasis en el rol revolucionario del campesinado, (o en el papel revolucionario de los sectores marginalizados por el sub-empleo como está de moda últimamente) (29) vino de esa concepción equivocada del proceso dialéctico que genera las revoluciones. Para Marx, que la analizó en un texto de una síntesis genial (30), la situación revolucionaria se genera cuando el desarrollo de las fuerzas productivas entra en contradicción con las relaciones de producción que lo generan. En esta concepción, la crisis no se genera en el sector más atrasado y sí en el más adelantado. La crisis latinoamericana no se explica por la resistencia y los obstáculos al desarrollo impuesto por los sectores atrasados (ya sea el agrario o bien el minero - exportador) sino, por la incapacidad del sistema capitalista dependiente de continuar el desarrollo de nuestros países a través de la eliminación de los sectores atrasados y a través de la superación de sus contradicciones internas.

La crisis viene exactamente del hecho de que el desarrollo dependiente da origen a nuevas contradicciones internas que no permiten solucionar ni sus problemas internos ni sus relaciones con los sectores atrasados. Si verdaderamente estos sectores atrasados son los puntos más neurálgicos del sistema no es por sí mismos, sino por la incapacidad del sistema capitalista dependiente para superarlos. Cuba no era sólo el mayor receptor del capital norteamericano en América Latina, sino que tenía también la economía capitalista agraria más avanzada del continente. Fue la extensa propiedad norteamericana de los ingenios de azúcar que la obligaron a plantear y llevar a la práctica una reforma agraria anti-imperialista y fué su carácter capitalista avanzado lo que permitió su rápida transformación en cooperativas y granjas del pueblo. Por su atraso, ni Haití, ni Paraguay fueron o serán las áreas más revolucionarias de América Latina. Del mismo modo no fué el atraso feudal que condujo a la Rusia zarista a la revolución, sino más bien la incapacidad de su capitalismo industrial en plena expansión de eliminar el atraso feudal.

Esta digresión teórica era fundamental para colocar en sus marcos adecuados la alternativa revolucionaria en América Latina. Su estudio tiene que derivarse del estudio de las contradicciones del proceso de desarrollo que incluye como elemento fundamental la alternativa de la integración continental. Como vimos, esta alternativa es y pretende ser una solución para dos problemas: por una parte, para las limitaciones del mercado interno y la incapacidad del sistema existente de realizar las reformas capaces de permitir su ampliación. Frente a la alternativa de las reformas estructurales internas cuyos peligros políticos y limitaciones económicas ya destacamos se presenta la aparente solución del mercado externo. Por otra parte, esta aparece como un escape al enfrentamiento con el imperialismo del punto de vista externo. En vez de enfrentar la deuda externa con medidas radicales de moratoria, de la transformación revolucionaria de sus relaciones comerciales mundiales, de paralización del drenaje de las ganancias del capital extranjero, los sectores burocráticos, las fallidas burguesías nacionales, las clases medias reformistas y sus ideólogos buscan el camino de la expansión de la receta de las exportaciones para pagar el "déficit" de la balanza de pagos. Por lo tanto, se trata del camino de una sumisión más estrecha, de redoblar la intensidad de explotación de la fuerza de trabajo para pagar al explotador externo. Solución que se asemeja a la de un esclavo por deudas que pasase su vida con la esperanza de juntar algún dinerillo para comprar su libertad definitivamente.

De esta manera, no es en el sector atrasado donde encontramos la clave de la situación revolucionaria, sino en la moderna empresa multinacional-racionalizadora del mundo según sus ideólogos que empuja una subterránea corriente de explotación por hilos a veces invisibles frente a los cuáles cabe a la ciencia social hacerlos visibles y claros para aquellos que son objeto de esa explotación. Una estrategia revolucionaria tendría pues que interrelacionar los puntos distantes de esa cadena de explotación. Si no logra alcanzar el corazón del sistema que está en las grandes fábricas y en las grandes ciudades (o sea la clase operaria) difícilmente podrá

tener éxito. Al menos en los países que alcanzaron un grado de industrialización importante.

La conclusión que se puede sacar de ese análisis no es la de que la estrategia revolucionaria tendría que partir de la organización de la clase obrera para obtener un triunfo. Si todos los hilos del sistema están concatenados, el ataque a sus puntos marginales deberá alcanzar los puntos centrales. Partiendo de una situación de crisis del sector agrícola se puede generar una crisis en el sector industrial moderno. Lo que es básico es que si la crisis no llega a este sector no podrá tener consecuencias revolucionarias. En los momentos actuales, sin embargo, la crisis se vuelve cada vez más aguda precisamente en los puntos centrales del sistema por su incapacidad de resolver las ya destacadas contradicciones internas. Si en este período se a una organización revolucionaria en los puntos más avanzados del sistema, tal hecho, será crucial para el momento posterior en que la crisis se generalizará hacia los puntos más débiles. Es necesario entender esa dialéctica, para entender las posibilidades históricas de una estrategia revolucionaria en América Latina. No corresponde a este trabajo estudiar de un modo elaborado las características que asumiría una alternativa para el movimiento revolucionario latinoamericano. Nuestro objetivo es únicamente estudiar las condiciones sociales en que puede darse esa alternativa y sacar de ese análisis las consecuencias teóricas generales que le corresponden. Del mismo modo cómo estudiamos las condiciones que permitirían la realización de las otras dos alternativas y las contradicciones que las limitan. En este caso nos cabe hacer la misma operación.

esj

El modelo de guerra popular revolucionaria responde pues a las siguientes circunstancias históricas:

a) Al fracaso del camino nacionalista y la inserción de desarrollo en el cuadro de una economía mundial basada en la expansión de la gran empresa multinacional, que exige una redefinición profunda de sus relaciones tanto al nivel internacional como en el interior de cada país.

b) A la incapacidad revelada por el sistema a nivel nacional de ofrecer una respuesta inmediata a las contradicciones generadas por el desarrollo capitalista dependiente, tanto en su sector más avanzado como en lo que respecta a la eliminación de los sectores más atrasados de la economía, combinados en el período anterior dentro del sistema del capitalismo dependiente (desarrollo desigual y combinado).

c) Al carácter paliativo de las soluciones propuestas por el sistema

d) A la formación de un movimiento popular independiente del liderazgo burgués en consecuencia de esta crisis.

e) A las dificultades de las fuerzas hoy dominantes de retomar el liderazgo de este movimiento por la ausencia de alternativas inmediatas y a la consecuente necesidad de recurrir a políticas de fuerza y anti-populares, abriendo así a este movimiento la oportunidad de liderar un amplio frente contra las clases dominantes.

f) A la consecuente legitimidad dada por el sistema a la acción radical de este movimiento, debido a la violencia institucionalizada de las clases dominantes. De esta forma tiende a generalizarse a nivel continental un conflicto sumamente radical, como producto de las propias necesidades del sistema de aumentar las relaciones de dependencia en el nivel regional, con la aparición del sub-imperialismo o sub-centros dominantes.

La estrategia que nace de esa situación, en un principio de forma empírica, más que tiende progresivamente a sistematizarse adoptaría por tanto las siguientes direcciones:

a) Estaría concebida como una estrategia continental que obligaría al sistema (tanto su centro dominante como los dominados) a atacar por todos los lados, dispersando sus fuerzas y permitiendo la intensificación del cerco revolucionario.

b) Se concebiría como una guerra revolucionaria a largo plazo que intentaría reunir progresivamente fuerzas para crear las condiciones de un asalto final.

c) Sería concebida como una guerra popular que organizaría progresivamente a las masas para generalizar la lucha y fortalecerlas orgánicamente para el asalto final; en este sentido se combinarían las más distintas formas de lucha, con predominio relativo de una de ellas en cada momento de la lucha.

d) El asalto sería concebido partiendo del ataque a uno de los hilos más frágiles de la corriente, o sea, a aquel punto donde las contradicciones del sistema sean más agudas.

e) La conducción de este proceso exigiría la formación de organizaciones político-militares coordinadas entre sí que dirigirían el conjunto de la lucha en los frentes armado y organizativo y formarían los cuadros capaces de orientar una lucha tan compleja.

Como en los casos anteriores, preferimos analizar el modelo estudiado desde una perspectiva teórica general. Es claro que la realización práctica de ese modelo pasa por etapas intermediarias que tienen su propia especificidad y limitan su pleno desarrollo. En este caso, actúan varios elementos en la realidad inmediata contra su efectividad. Destacaríamos solo tres de ellas:

El primero es el empirismo que caracteriza a la izquierda latinoamericana, reflejo de la dependencia general del continente. Este empirismo conduce a la copia mecánica de las experiencias de otros países, a una falta de sistematización teórica de la propia experiencia vivida y, por lo tanto, a una gran dificultad de unir la teoría a la práctica. Sin embargo, de la misma manera como el pensamiento nacionalista latinoamericano contribuyó a la teoría del desarrollo (pese a todo el eclectismo de sus formulaciones) e intentó un esfuerzo analítico propio, así también el pensamiento revolucionario de nuestros países tiende a alcanzar cierta madurez que se expresa en la contribución (también ecléctica y muy pragmática) del castrismo al pensamiento revolucionario mundial. Un análisis crítico de ambos podrá ofrecer importantes indicaciones para alcanzar su madurez teórica en América Latina.

El segundo elemento que opone obstáculos a la realización del referido modelo es la dispersión política y organizativa de las fuerzas que constituirían sus bases orgánicas. La dispersión de la izquierda radical o revolucionaria, el carácter indefinido de sus luchas internas, sus matices no muy bien delineados, las conducen a una gran pérdida de eficacia. Pese a que correspondan a fuerzas sociales muy amplias, contando con un gran número de cuadros de vanguardia, estos cuadros no están organizados y disciplinados, lo que lleva a un gran desperdicio de recursos humanos. Sin embargo, en este sentido también se están produciendo cambios que indican un proceso de reorganización y reagrupamiento que puede ser incidental a las propias experiencias prácticas. Este reagrupamiento puede ser incidental pudiendo por lo tanto desarticularse en un momento de reflujo de las acciones armadas y de masas de que le sirven de punto de aglutinación. Lo que puede garantizar su eficacia es sobre todo un aclaramiento de la línea política que le sirve de base.

El tercer elemento está relacionado con las tendencias a acciones políticas que ignoran el grado de desarrollo político de las masas y tienden a sustituir el trabajo de organizarlas por la acción de grupos aislados, esto es lo que se llama en lenguaje marxista "aventurerismo izquierdista".

Este es uno de los problemas más complejos que enfrenta toda la acción revolucionaria: la capacidad de unir la acción voluntiva de las vanguardias a las necesidades y desarrollo real de las masas. En la medida que el empirismo domine estas organizaciones, difícilmente podrán asegurar la corrección de sus posiciones frente a las grandes masas.

IV. UNA VISION DE CONJUNTO - CONCLUSIONES

En el análisis que hicimos hasta ahora pusimos de relieve el fracaso del modelo de desarrollo nacional autónomo y el surgimiento de tres fuerzas socio-económicas como posibles soportes de nuevos modelos de desarrollo (la gran empresa internacional, el capitalismo de estado y el movimiento popular independiente). Analizamos, en seguida, los modelos de desarrollo que podrían intentarse por parte de estas fuerzas (la nueva división internacional del trabajo, la dependencia negociada y el socialista). También vimos las contradicciones y límites que la realización de cada una de esas alternativas presentan. Nos cabe ahora volver a estudiar este proceso en su conjunto y analizar las contradicciones entre los distintos modelos señalados, reestableciendo la visión del movimiento en su totalidad, que nos había hecho perder su separación analítica.

Como vimos, la alternativa de la nueva división internacional del trabajo (I) bajo el control de la gran empresa internacional es al mismo tiempo compatible e incompatible con la alternativa de la dependencia negociada (II). Las contradicciones surgen cuando se toma en consideración el aspecto nacional y estatista de la alternativa II. Lo que todo indica, si se abstrae la acción del movimiento popular, después de un período de conflictos y enfrentamientos, la alternativa I sería la victoriosa sin eliminar completamente los sectores que sustentan la alternativa II. Lo que significa que las contradicciones entre I y II no son antagónicas, a pesar de generar momentos muy críticos. Pero, la introducción del modelo de guerra popular revolucionaria (alternativa III) en el análisis complica la situación. El fortalecimiento de III puede acelerar las contradicciones entre I y II, en el sentido de que por una parte I quiera resolver rápidamente sus conflictos con II para eliminar en seguida a III mientras que II intenta usar III para chantajear más a I y obtener mayores concesiones. No obstante, en la medida en que III se perfila como una posibilidad real e inmediata tanto I como II tienen que aliarse para destruir a III. La solución final del conflicto depende de la capacidad de III para dividir I y II en un primer momento y de ahí, en seguida, enfrentarlos unidos y vencerlos, o por otra parte, de la capacidad de I y II para unirse y denotar a III.

En términos menos abstractos esto significa que la gran empresa multinacional someta definitivamente al capital estatal y liquide el movimiento revolucionario. Para realizar esta operación bastante difícil tendría que contar con fuerzas de represión mucho más eficaces que las que le otorgan la sola acción militar e institucional. La guerra de Vietnam demostró que la victoria sobre una guerra popular no puede ser alcanzada únicamente por las armas.

Es necesario, pues, disponer de un sector dentro de las masas para derrocar un movimiento insurreccional popular. En este caso, sería un movimiento facista que se apoyaría en los sectores decadentes de la vieja sociedad (latifundistas, clases medias tradicionales en decadencia, la pequeña burguesía empujada y desplazada socialmente por los monopolios, oficiales militares medios desilusionados con las soluciones militares institucionales, el subproletariado disponible para una movilización violenta) que se organizan cada vez más para combatir el comunismo que ellos visualizan como el causante de sus males. En un segundo plano estos atacan también al monopolio, pero, sin tener una contradicción antagónica con él. Sin embargo, un movimiento facista de este tipo solo puede llegar al poder aliándose al gran capital. A mediano plazo, estos sectores facistas deberán ganar suficiente importancia para constituirse en un instrumento de la alternativa I. Pero, será un instrumento contradictorio pues no le faltarán a estos movimientos facistas banderas nacionales y anti-capitalistas, más así como Mussolini y Hitler pudieron eliminar los sectores socializantes de su movimiento para servir tranquilamente la política de los grandes monopolios, también en nuestros países el movimiento facista podrá destruir su sector nacionalista para servir mejor al imperialismo. De carácter defensivo, este facismo vendrá para asegurar la sobrevivencia de la sociedad dependiente, mantener la estagnación, aumentar la explotación de las masas, incorporando una parte del sub-proletariado urbano y rural a estas condiciones de explotación, generando las condiciones para un futuro retomar del desarrollo capitalista dependiente dentro de una división internacional del trabajo.

En este caso, asistiríamos, como se esboza ya en algunas partes, a la constitución de la barbarie moderna como una realidad cotidiana.

NOTAS BIBLIOGRAFICAS

- 1) Un balance general del problema y de la bibliografía sobre el tema se encuentra en mi trabajo: "La crisis de la Teoría del Desarrollo y las Relaciones de Dependencia en América Latina". Boletín del CESO. No.3, del mismo autor véase también "El Nuevo Caracter de la Dependencia". Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos, No. 10, CESO, Santiago, Chile, 1968 y "Socialismo o Facismo: Dilema Latinoamericano", Editorial PIA, Santiago, Chile, 1969.
- 2) Los estudios sobre el capital extranjero en América Latina son en general muy preliminares, pero permiten formarse una idea general de su modo de operación. De gran utilidad son los estudios de la National Planning Association sobre "United States Business Performance Abroad" que incluyen estudios de caso sobre: The Trade Petroleum Corporation in Venezuela, Sears, Roebuck de México, S.A., Casa Grace en Perú, The General Electric in Brazil, The United Fruit Company in Latin América, The International Basic Economy Corporation.
- Véase también la investigación sobre los grupos económicos en Brasil, cuyo informe preliminar fué publicado en la Revista del Instituto de Ciencias Sociales, Rio de Janeiro, 2, 1965, Arióstoteles Moura, Capitales Extranjeros en el Brasil, Editora Brasiliense, S. Paulo, 1960. Varios: A Questão da Remessa de lucros, Editora Universitaria, Rio de Janeiro, 1962, Barbosa Lima Sobrinh Máquinas para transformar cruzeiros en dólares, Tulgos, S. Paulo, 1963; a los títulos citados a continuación vienen: JOSE LUIS CEZENA, El Capital Monopolico y la Economía de México, 1963, JAIMÉ FUCHS, La Penetración de los Trusts Yankees en Argentina, Edición Cartago, Buenos Aires, 1959, JULIAN DELGADO, "Industria: el desafío a la Argentina", Primera Plana, No. 297, 3 de Septiembre de 1968.
- Hay dos estudios de conjunto sobre el financiamiento externo en América Latina:
- CEPAL, El Financiamiento Externo de América Latina, Naciones Unidas, 1964.
- BID, Financiamiento Europeo en América Latina, CEMLA, México, 1966.
- 3) Se efectuó recientemente una amplia discusión sobre remesas de utilidades en las entidades oficiales latinoamericanas. Un balance del problema esta en CIES, "El Financiamiento Externo para el Desarrollo de la América Latina", Doc. CIES/1382, 1969.

- (4) Los directores nacionales de los países dependientes en general están subordinados al departamento internacional de las grandes empresas que por su lado están subordinados a los directores generales. Algunas empresas están transformando sus direcciones nacionales en los países dependientes al nivel de departamento. Ver Fortune No. del 15 de Octubre de 1968.
- Claude McMillan, Jr. y Richard F. González destacan en su libro (International Enterprise in a Developing Economy, Michigan State Univ. 1964) la posición de inferioridad del gerente de estas empresas en los países subdesarrollados, tanto en relación a las decisiones de la matriz como en relación a la oligarquía industrial de origen nacional
- (5) Hay toda una literatura sobre el "ambiente" adecuado para las inversiones extranjeras. Hay también documentos oficiales. Véase "The involvement of U.S. Private Enterprise in Developing Economies", Report of the Subcommittee on Foreign Economic Policy of the Committee on Foreign Affairs, House of Representatives, U.S. Government Printing Office, Washington, 1968, Son importantes también las idiscusiones sobre "International Aspects of Anti-Trusts", 2 tomos, Hearings before the subcommittee on Anti-trust and Monopoly, U.S. Gov. Printing Office, Washington, 1967. De los sectores semi-oficiales, además de las publicaciones de la National Planning Association ya citadas, véase Thomas X. Gannon (ed), Doing Business in Latin America, American Management Association, New York, 1968 y Frank Brandenburg, The Development of Latin American Private Enterprise, National Planning Association, Washington, 1964.
- (6) Sobre los militares y su papel en la sociedad latinoamericana, véase JOSE NUN: "América Latina: La Crisis Hegemónica y el Golpe Militar" Revista Desarrollo Económico, Julio-Diciembre, 1966, Buenos Aires, Vol. 6, No. 22-23. Nun vincula el militarismo con el proceso de ascensión de las "clases medias". En esta misma línea de interpretación, pero con una visión ideológica liberal está el estudio de John J. Johnson (The Military and Society in Latin America, Stanford Univ. Press, 1964). Vinculando militarismo e inestabilidad social está el influyente estudio de Edwin Lieuwen: Arms and Politics in Latin America para el Council on Foreign Relations. El mismo Lieuwen presentó un informe para los Survey of the Alliance for Progress: The American Military para el Committee on Foreign Relations of U.S. Senate, U.S. Government Printing Office, Wash., 1967. La revista Current History dedicó un número especial a "U.S. Military Commitments in Latin America" Junio de 1969, en donde son discutidas las tesis básicas de los autores citados sobre los militares y el militarismo en América Latina, expresando las nuevas líneas de interpretación que deberían orientar la política externa del gobierno norteamericano para América Latina.

- (7) "El principal problema en proveer la seguridad interna es que las fuerzas armadas latinoamericanas han estado de este modo aparentemente reacias a aceptar la redefinición de Washington sobre su función militar, revelando poca disposición en poner un énfasis fundamental en el cambio de defensa externa a seguridad interna. Los militares desean tanques modernos, la fuerza aérea desea mejores aviones a reacción y los marinos desean buques de guerra modernos." EDWIN LIEUWEN, op. cit., pág.28
- (8) Es preciso destacar que algunos sectores que orientan la política norteamericana son francamente favorables a los gobiernos militares, con todos los riesgos que puedan tener. Thomas M. Millington cree que los golpes militares son muchas veces un recurso para reestablecer la jerarquía dentro de las Fuerzas Armadas. "Es, sin embargo deseable cambiar la democracia política por un gobierno militar el cual representa una mayor eficiencia y menor política en la administración pública, así como la habilidad para tomar medidas políticamente impopulares (por ej. congelamiento de salarios y control de huelgas) las cuáles pueden crear un ambiente estable para las inversiones de la clase media". Este comentario es muy significativo: "La usual insistencia de Washington de que los gobiernos militares llamen a elecciones basada en el supuesto no crítico de que los gobiernos militares inso facto son indeseables, juega a favor de los militaristas a excusas de los profesionales" "The Latin American Military Elite", Current History, June, 1969, pág. 354 y 364.
- (9) El trabajo de Vania Bambirra en preparación sobre "10 años de Experiencia Insurreccional en América Latina", va a ser publicado en breve en la colección América Nueva de la Editorial PLA, Santiago Chile. En el trabajo mencionado se hace un análisis bastante profundo de este período. La bibliografía sobre el período comprendido se encuentra dispersa en un conjunto muy grande de revistas y publicaciones. Las más importantes son las siguientes: Punto Final, Santiago, Chile, Monthly Review, Selecciones en Castellano, Buenos Aires y después Santiago, Tricontinental, La Habana, Arauco, Santiago, Marcha, Montevideo.
- (10) Los documentos de autocrítica realizados posteriormente en la fase de la "paz armada" insisten bastante en esta percepción estratégica, nunca explicitada de forma muy clara. Ver los documentos de Pompeo Marques y Teodoro Petkoff.
- (11) Los textos de Che Guevara sobre la elaboración inicial de la teoría del foco. Ver La guerra de guerrillas, Crónicas de la guerra revolucionaria y "guerra de guerrillas, un método" publicados en varias ediciones. Los textos de REGIS DEBRAY son: "América Latina, algunos problemas de estrategia revolucionaria", "El Castrismo: la gran marca de América Latina" y

"Revolución en la Revolución?", publicados en los Nos. 29, 30, 26.27 y 28 de la revista Punto Final, Santiago, Chile, 1967.

La discusión de las tesis de Debray que tuvieron repercusión latinoamericana comienzan con el artículo de Henri Edmé: "Revolución en América Latina?", publicado en el No.3 de los Cuadernos de Marcha. En la discusión de la experiencia peruana se cuestionó la teoría "foquista" en los artículos de Silvestre Condoruna, publicado en la Revista Estrategia, No.3 Abril 1966, Stgo. y Américo Pumarina, "Perú: revolución insurreccional: guerrillas", Cuadernos de Ruogo Ibérico, 6, París, Abril-Mayo de 1966. Monthly Review, publicó un amplio debate sobre "Revolución en la Revolución?" en varios números de la revista y más tarde reunidos en un libro: "Debray y la Revolución Latinoamericana", Editorial Nuestro Tiempo, México, 1969. Punto Final publicó también una amplia discusión sobre el tema.

Un balance de la experiencia insurreccional en algunos países latinoamericanos fué hecha también por James Petras: "Revolution and Guerrilla Movements in Latin America: Venezuela, Colombia, Guatemala and Perú", en Latin America: Reform Revolution, Fawcett. N. Y., 1968. El Internacional Socialist Journal dedicó su número 21 al tema, Roma, Junio 1967.

- (12) El primer balance teórico de esa experiencia en Brasil se encuentra en Marcelo de Andrade "Considerations sur les theses de Régis Debray", Temps Modernos, Mayo 1969. Sobre los Tupamaros: Tupamaros: estrategia y acción de Antonio Mercader y Jorge de Vera, Libros Populares Alfa, Montevideo, 1969 y Tupamaros Fracaso del Che? de Carlos A. Aznarez y Jaime E. Cañas.
- (13) Una visión más coherente y completa del problema se encuentra en el ya citado trabajo de Vania Bambirra.
- (14) En el citado trabajo de Vania Bambirra se desenvuelve con detalles la tesis de que hubo una ofensiva del sistema capitalista mundial en los años que van de 1962 a 1966, y que esta ofensiva se estaría terminando con una crisis general del sistema que abre paso a una ofensiva del movimiento revolucionario que estaría en su comienzo. También en nuestros trabajos anteriores desarrollamos la tesis de que el carácter del movimiento obrero latinoamericano desde los años 30 estaba determinado por su inscripción dentro del proceso la expansión del capitalismo mundial y dependiente en particular y su dominación ideológica y organizativa por el nacionalismo burgués. Esta fase entraría en crisis a partir de 1960 y abriría el campo para una nueva forma del movimiento popular en América Latina. Véase especialmente: El Nuevo Carácter de la Dependencia. 2a. parte

(15) "En las dos décadas desde el fin de la 2a. guerra mundial, el comercio exterior de Estados Unidos se expandió con una fuerza inigualable (...) Después de ajustar los cambios de precios que han tenido lugar desde 1946, el alza en las exportaciones se ha doblado mientras que las importaciones han aproximadamente triplicado su valor".

"En 1959, por ejemplo, el valor de las exportaciones excedió al de las importaciones por algo menos que U.S. \$8.7 mil millones y en 1964 U.S. \$ 6.0 mil millones" "En el período estudiado, como se ha visto han habido programas sustanciales de asistencia económica el que ha hecho subir el nivel de nuestras exportaciones, por ejemplo, ayuda a Grecia y Turquía, el plan Marshall, Ley Pública 480, programas agrícolas y programas de la Agencia para el Desarrollo Internacional". Declaraciones de Francis L. Hall, Director del International Trade Analysis División, Department of Commerce, International Aspects of Antitrust, Subcommittee on Antitrust and Monopoly, U.S. Senate, Printing Office, Washington, '1967.

Para fortalecer nuestra tesis, tomemos el testimonio del asistente jefe de la División de Balanza de Pagos, Sr. Samuel Pizer: "El creciente impacto de las inversiones de las afiliadas en el exterior se demuestra claramente por las estadísticas sobre el valor de la venta de bienes producidos en plantas del exterior. Esas estadísticas son mantenidas a la fecha sobre la base de una muestra básica de las empresas manufactureras afiliadas y muestra un extraordinario crecimiento en sus ventas de U.S. \$18.3 mil millones en 1957 a U.S. \$ 37.3 mil millones en 1964. Esos cuadros son mucho mayores que el total de exportaciones manufactureras de los Estados Unidos, el cual era de U.S. \$ 12.7 mil millones en 1957 y U.S. \$ 16.6 mil millones en 1964.", En el mismo libro, pág. 103.

(16) El interés por la experiencia japonesa llevó al BID a traducir un artículo sobre el tema para la X Asamblea de Gobernadores: Hisao Hanamori. "Problemas y condiciones para el desarrollo de industrias de exportación en los marcos nacional y regional". Doc. AB- 146 - 5; Guatemala, Abril, 1969.

(17) CHARLES P. KLINDLEBERG resume muy bien la visión ideológica de la empresa multinacional que reorienta hoy la propia teoría económica, como bien lo demuestra su trabajo presentado para la discusión de los aspectos internacionales del antitrust: "Insistencia sobre la producción dentro de las fronteras nacionales por nacionales puede tener sentido político pero es económicamente costoso. El crecimiento de grandes corporaciones internacionales con operaciones multinacionales posiblemente promoverá ampliamente una mayor eficiencia económica mundial, aunque ocasionalmente trabajará en dirección a restringir el comercio". pág. 173

Para estas empresas todas las barreras gubernamentales son obstáculos a su expansión. Así lo afirma el mismo Charles P. Klindleberg. Resumiendo los factores negativos que actúan contra las empresas multinacionales nos dice otro patrocinador de esas empresas, Gustavo Lagos, que entre otros existen "los obstáculos de tipo fiscal, legal o cambiario, a la circulación de capitales; los obstáculos legales y fiscales al establecimiento de personas físicas y de sociedades comerciales; y los obstáculos a la circulación de mercaderías derivados de tarifas aduaneras, de impuestos internos, etc." En resumen, los Estados nacionales. "Empresas multinacionales: aspecto socio-económico, jurídicos e institucionales", en Las Inversiones Multinacionales en el Desarrollo y la Integración de América Latina, BID, Bogotá, 1968.

(18) El análisis más completo del problema de las dificultades para la utilización del excedente económico está en SWEEZY y BARAN. El Capital Monopólico, ed. Siglo XXI, México, 1969.

(19) El Banco Interamericano de Desarrollo realizó una Mesa Redonda sobre las inversiones multinacionales públicas y privadas en el desarrollo y en la integración de América Latina en Abril de 1968. Los resultados de esa discusión, precedidas de varias investigaciones fueron publicados en el libro ya citado en la nota 17. Es necesario señalar que ya es bastante grande la bibliografía sobre las empresas multinacionales y mixtas en América Latina.

(20) "En el seno de la UNCTAD se han definido los objetivos fundamentales de la acción internacional de los países en vías de desarrollo en materia de productos básicos. Ellos se refieren a la regulación de los mercados internacionales, el mejoramiento de acceso a los países industriales, la diversificación de los mercados y a los regímenes de preferencias especiales existentes"... "Se dijo que las exportaciones manufactureras representan un elemento importantísimo de una nueva política de desarrollo en América Latina (...). Es amplia la variedad de los rubros manufactureros que siempre será posible apreciar condiciones favorables para promover en cada caso determinados rubros de exportación industrial. Y así lo revelan los primeros estudios que se han realizado en colaboración con la UNCTAD"

Se están produciendo cambios en la composición de manufacturas entre los países industriales que pueden abrir grandes posibilidades a la participación de los países en desarrollo. Si los países industriales acentuaran un proceso de creciente especialización en la producción de bienes que requieren alta tecnología y gran densidad de capital, los países en desarrollo podrían beneficiarse con el comercio de manufacturas tradicionales de mayor densidad de mano de obra, y de bienes que escapan a la especialización y escalas de producción de los países dominantes".

Todas estas citas fueron sacadas del documento: "El Segundo Decenio de las Naciones Unidas para el Desarrollo; aspectos básicos de la estrategia de desarrollo de América Latina". CEPAL, Lima, Perú, págs. 75 y 80. 1969.

Uno de los principales teóricos de la política de exportación de manufacturas es Albert O. Hirschman, "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina". El Trimestre Económico, vol. XXXIV (4) México, Octubre-Diciembre de 1968. No. 140.

- (21) El documento de CEPAL citado anteriormente (nota 20) expresa "La integración económica en el ámbito latinoamericano, en sus diversas formas, constituye otro instrumento fundamental de la estrategia del desarrollo. Ella puede contribuir de inmediato (...) a la solución del déficit potencial de comercio. Y, además, al ampliarse el mercado externo para los países latinoamericanos, se brindan posibilidades efectivas de avanzar en un proceso de industrialización más eficiente que el del pasado", op. cit., pág. 45.
- (22) La mejor expresión de esa concepción se encuentra en el trabajo de Osvaldo Sunkel: "Política Nacional de Desarrollo y Dependencia Externa" Estudios Internacionales, Año 1, No. 1, Abril 1967, Santiago, Chile. Dice Sunkel: "La cuestión fundamental que plantea una política nacional de desarrollo no es sin embargo lograr la viabilidad del tradicional modelo "centro-periferia", sino por el contrario, superarlo definitivamente. Y para ello me parece que lo central radica en lograr cambios en la estructura productiva interna en los países subdesarrollados, así como cambios en la naturaleza de sus vinculaciones externas. Si se logra esto, entonces las concesiones, ventajas y ayuda de los países desarrollados podrán dar su verdadero fruto, pues contribuirán a llevar a cabo la política nacional de desarrollo" (pág. 61) Dentro de una visión reformista señala más adelante: "La experiencia señalada antes y este concepto de la coproducción abren las puertas a formas nuevas de vinculación con la empresa privada extranjera en que es posible conservar los elementos altamente (SIC) positivos que la empresa extranjera aporta: recursos financieros y capacidad y experiencia tecnológica, administrativa y de organización y a la vez superar sus inconvenientes" (pág. 69). "Todo esto requiere, sin embargo, que determinados grupos medios estén dispuestos a asumir el liderazgo de la masa marginal, urbana y rural en términos de organización e integración en el proceso político y en la vida económica, social y cultural de la nación" (pág. 49).
- (23) Ver HELIO JAGUARIBA: "Dependencia y Autonomía en América Latina". Doc. AG. 8/68. CLACSO, Lima Perú, Octubre 1968
- (24) Dice JAGUARIBA: "En verdad, las fuerzas nacionales y satelitanas dentro y fuera de la región se percataron, a fines de los años 50 y en el curso de la década actual, que estaban en vías de perder inevitablemente, su posición de privilegio y control de que no disponían más de otro recurso sino, a corto plazo, lanzar contra las democracias populistas los planteles militares de los respectivos países. Si bien es cierto que tuvieron éxito en su cometido, no es menos cierto que pagaron por esto un precio que ahora les puede ser fatal. Ese precio fué promover, aunque en nombre del liberalismo económico, una enorme concentración de poder en las manos del Estado, y dentro del Estado en las manos del poder ejecutivo, bajo el control de las fuerzas armadas. Montaron, así, prácticamente, la estructura del sistema necesario para emprender una profunda transformación de las sociedades latinoamericanas, faltando ahora, solamente, en un plazo no más corto del que dieron a esas fuerzas, dotar esa estructura de un nuevo espíritu, sustituyendo la ideología de la dependencia satelitanza por la del desarrollo autónomo e imprimir un giro de 180 grados en la dirección que apuntan los tanques" op. cit., pág. 65.
- (25) RUY MAURO MARINI: "La interdependencia brasileña y la integración imperialista", Monthly Review - selecciones en Castellano, No. 31, Abril, 1966.
- Ver también VIVIAN FRIAS: Imperialismo y Geopolítica en América Latina, Ediciones Sol, Montevideo, 1967.
- (26) En un trabajo posterior RUY MAURO MARINI se refiere más a las contradicciones internas entre el centro sub-imperialista y el centro imperialista. Para el autor, el gobierno de Costa e Silva representaría una mudanza de táctica para alcanzar los mismos objetivos. Su política nuclear está entendida como "formula de salvación para sacar al país del callejón sin salida en que se encontraba sus aspiraciones sub-imperialistas". Ruy Mauro Marini y Olga Pellicier de Brody: "Militarismo y Desnuclearización en América Latina", Foro Internacional, vol. VII, No. 1, El Colegio de México, 1967-1968, pág. 21.
- (27) La integración centroamericana y las contradicciones regionales en el interior de esa zona, por ella acentuada, tienen gran responsabilidad en la crisis entre Salvador y Honduras. Los conflictos de la cuenca del Plata amenazan a Uruguay de una posible invasión, admitida por muchos uruguayos.
- (28) La concepción de la estrategia de la guerra popular fué elaborada por Mao-Tsé-tung, Military Works, ediciones de Lenguas Extranjeras, Pekín y por el general Ngo-Vo-Giap, Guerra Popular Guerra del Pueblo. Su aplicación a América Latina bajo la forma continental se encuentra en el trabajo de Ramón Cuellar, "El carácter continental de la Revolución".

Estrategia, Santiago, y Olea Silva, "Los errores de la teoría del Foco". Monthly Review.

En los documentos y programas de varias organizaciones de izquierda insurreccional la tesis de la guerra popular aparece en los últimos tiempos con referencias ligeras a la idea de la continentalidad. Véase también la elaboración de esta estrategia en los documentos del Partido Comunista Dominicano ("Revolución y Lucha Armada") y del Partido Guatemalteco del Trabajo ("Situación y perspectivas de la Revolución Guatemalteca" Boletín de Información, Editorial Paz y Socialismo, Praga, 1968. No. 10).

9) Ver el trabajo de JOAN DAVIES y SHAKONTALA DE MIRANDA, "The Working Class in Latin America: Some Theoretical Problems". The Socialist Register, 1967.

0) Prólogo a la Contribución a la Crítica de la Economía Política, hay varias ediciones.

ETZIONI A.E. : "LOS CAMBIOS SOCIALES. Fuentes, tipos y consecuencias" Editorial FCE-México

CAPÍTULO 15

C. WRIGHT MILLS

LAS FUENTES DEL PODER DE LA SOCIEDAD

Medio personal y estructura social

Necesito aclarar una distinción simple y muy descuidada que, para mí, es una de las más importantes de que disponemos en los estudios sociológicos. Es la distinción entre medio personal y estructura social.

Podemos pensar en ello de esta manera: Cuando un puñado de hombres no tienen empleo, y no lo buscan, indagamos las causas en su situación inmediata y su carácter. Pero cuando doce millones de hombres están sin empleo, entonces no podemos creer que todos se volvieron "holgazanes" súbitamente o resultaron "inútiles". Los economistas llaman a esto "desempleo estructural" —queriendo decir, por lo pronto, que los hombres en cuestión no pueden controlar ellos mismos sus oportunidades de empleo. El desempleo estructural no se origina en una fábrica o en una población, ni se debe a que una fábrica o una población hagan o no hagan algo. Por otra parte, es poco o nada lo que el hombre de una fábrica en una población pueda hacer para resolver el fenómeno cuando éste invade su medio personal.

Pero ¿acaso no están en algún lugar las causas de los grandes cambios históricos? ¿Y acaso no podemos encontrarlas? Sin duda que sí están, y que también podemos hallarlas. Simplemente para ponerlas un nombre, las llamaremos cambios estructurales, y las definiremos advirtiendo en nuestra definición que son cambios que trascienden los ambientes de la mayor parte de los hombres. Trascienden estos ambientes personales no sólo porque afectan a una gran diversidad de ambientes, sino porque, por su naturaleza misma, los principios estructurales del cambio tienen que ver con las consecuencias no intentadas, y por ello inesperadas, de lo que los hombres, asentados en diversos ambientes y limitados por ellos, pueden estar tratando de hacer o de evitar.

Pero no todos los hombres son corrientes u ordinarios en este sentido. Como los medios de información y poder están centralizados, algunos individuos llegan a ocupar posiciones en la sociedad norteamericana desde las cuales pueden mirar por encima del hombro, digámoslo así, a los demás, y con sus decisiones pueden afectar poderosamente los mundos cotidianos de los hombres y las mujeres corrientes.

Este es el sentido general más importante que quiero dar al término "élite". Esta es la posición de la "élite".

La "élite" está formada por los que tienen el mando en las instituciones directivas, y cuyas posiciones de mando los colocan de tal manera en su estructura social que trascienden, en grado mayor o menor, los ambientes ordinarios de los hombres y las mujeres ordinarios.

Desarrollo de los medios de poder

Aun el estudio más superficial de la historia de la sociedad occidental nos enseña que el poder de las personalidades decisivas está limitado ante todo por el nivel de la técnica, por los medios de fuerza, violencia y organización que prevalecen en una sociedad determinada. En este respecto, nos enseña también que hay una línea recta ascendente a lo largo de la historia de Occidente, y que los medios de opresión y explotación, de violencia y destrucción, así como los medios de producción y reconstrucción, han sido progresivamente ampliados y centralizados.

Como los medios institucionales de poder y los medios de comunicación que los unen se han ido haciendo cada vez más eficaces, los que ahora tienen el mando de ellos poseen instrumentos de dominio que nunca han sido superados en la historia de la humanidad. Y todavía no hemos llegado al punto máximo de su desarrollo. Ya no podemos descansar ni apoyarnos cómodamente en los altibajos históricos de los grupos gobernantes de las épocas pasadas. En ese sentido tiene razón Hegel: la historia nos enseña que no podemos aprender de ella.

Para cada época y para cada estructura social, tenemos que plantearnos y resolver el problema del poder de la *elite*. Los fines de los hombres muchas veces son meras esperanzas, pero los medios son realidades controladas por algunos hombres. Esta es la razón de que los medios de poder tiendan a convertirse en fines para una minoría que tiene el mando de ellos. Y también por eso podemos definir la minoría del poder en relación con los medios de poder diciendo que está formada por quienes ocupan los puestos de mando. Los principales problemas acerca de la minoría norteamericana actual —su composición, su unidad, su poder— tienen que plantearse ahora prestando la debida atención a los asombrosos medios de poder de que dispone. César pudo hacer con Roma menos que Napoleón con Francia; Napoleón menos con Francia que Lenin con Rusia; y Lenin menos con Rusia que Hitler con Alemania. Pero, ¿qué fue el poder de César en su cima comparado con el poder del cambiante círculo interior de la Rusia soviética o el de los gobiernos temporales de los Estados Unidos? Los hombres de uno y otro círculo pueden hacer que sean arrasadas grandes ciudades en una sola noche y que en unas semanas se conviertan en páramos termonucleares continentes enteros. El que los instrumentos del poder se hayan ampliado enormemente y se hayan centralizado decisivamente, significa que las decisiones de pequeños grupos tienen ahora mayores consecuencias.

En la sociedad norteamericana, el máximo poder nacional reside ahora en los dominios económico, político y militar... Dentro de cada uno de los tres grandes, la unidad institucional típica se ha ampliado, se ha hecho administrativa y, en cuanto al poder de sus decisiones, se ha centralizado. Detrás de estos acontecimientos está una tecnología fabulosa, porque, en cuanto instituciones, se han asimilado esa tecnología y la guían, aunque ella a su vez informa y marca el ritmo a su desenvolvimiento.

La economía —en otro tiempo una gran dispersión de pequeñas unidades productoras en equilibrio autónomo— ha llegado a estar dominada por dos o trescientas compañías gigantescas, relacionadas entre sí administrativamente y políticamente, las cuales tienen conjuntamente las claves de las resoluciones económicas.

El orden político, en otro tiempo una serie descentralizada de varias docenas de Estados con una médula espinal débil, se ha convertido en una institución

ejecutiva centralizada que ha tomado para sí muchos poderes previamente dispersos y ahora se mete por todas y cada una de las grietas de la estructura social.

El orden militar, en otro tiempo una institución débil, encuadrada en un contexto de recelos alimentados por las milicias de los Estados, se ha convertido en la mayor y más costosa de las características del gobierno, y, aunque bien instruida en fingir sonrisas en sus relaciones públicas, posee ahora toda la severa y áspera eficacia de un confiado dominio burocrático.

En cada una de esas zonas institucionales, han aumentado enormemente los medios de poder a disposición de los individuos que toman las decisiones; sus poderes ejecutivos centrales han sido reforzados, y en cada una de ellas se han elaborado y apretado modernas rutinas administrativas.

Al ampliarse y centralizarse cada uno de esos dominios, se han hecho mayores las consecuencias de sus actividades y aumenta su tráfico con los otros. Las decisiones de un puñado de empresas influyen en los acontecimientos militares, políticos y económicos en todo el mundo. Las decisiones de la institución militar descansan sobre la vida política así como sobre el nivel mismo de la vida económica, y los afectan lastimosamente. Las decisiones que se toman en el dominio político determinan las actividades económicas y los programas militares. Ya no hay, de una parte, una economía, y de otra parte, un orden político que contenga una institución militar sin importancia para la política y para los negocios. Hay una economía política vinculada de mil maneras con las instituciones y las decisiones militares. A cada lado de las fronteras que corren a través de la Europa central y de Asia hay una trabazón cada vez mayor de estructuras económicas, militares y políticas. Si hay intervención gubernamental en la economía organizada en grandes empresas, también hay intervención de esas empresas en los procedimientos gubernamentales. En el sentido estructural, este triángulo de poder es la fuente del directorio entrelazado que tanta importancia tiene para la estructura histórica del presente.

El hecho de esa trabazón se pone claramente de manifiesto en cada uno de los puntos críticos de la moderna sociedad capitalista: desplome de precios y valores, guerra, prosperidad repentina. En todos ellos, los hombres llamados a decidir se dan cuenta de la interdependencia de los grandes órdenes institucionales. En el siglo XIX, en que era menor la escala de todas las instituciones, su integración liberal se consiguió en la economía automática por el juego autónomo de las fuerzas del mercado, y en el dominio político automático por la contratación y el voto. Se suponía entonces que un nuevo equilibrio saldría a su debido tiempo del desequilibrio y el rozamiento que seguía a las decisiones limitadas entonces posibles. Ya no puede suponerse eso, y no lo suponen los hombres situados en la cúspide de cada una de las tres jerarquías predominantes.

Porque dado el alcance de sus consecuencias, las decisiones —y las indecisiones— adoptadas en cualquiera de ellas se ramifican en las otras, y en consecuencia las decisiones de las alturas tienden ya a coordinarse o ya a producir la indecisión de los mandos. No siempre ha sido así. Cuando formaban el sector económico innumerables pequeños empresarios, por ejemplo, podían fracasar muchos de ellos, y las consecuencias no pasaban de ser locales; las autoridades políticas y militares no intervenían. Pero ahora, dadas las expectativas políticas y los compromisos militares, ¿pueden permitir que unidades claves de la economía privada caigan en quiebra? En consecuencia, intervienen cada vez más en los asuntos económicos y al hacerlo, las decisiones que controlan cada uno de los órdenes son inspec-

cionadas por agentes de los otros dos, y se traban entre sí las estructuras económicas, militares y políticas.

En el pináculo de cada uno de los tres dominios ampliados y centralizados se han formado esos círculos superiores que constituyen las élites económica, política y militar. En la cumbre de la economía, entre los ricos corporativos, es decir, entre los grandes accionistas de las grandes compañías anónimas, están los altos jefes ejecutivos; en la cumbre del orden político, los individuos del directorio político; y en la cumbre de la institución militar, la élite de estadistas —soldados agrupados en el Estado Mayor Unificado y en el escalón más alto del ejército. Como cada uno de esos dominios ha coincidido con los otros, como las decisiones tienden a hacerse totales en sus consecuencias, los principales individuos de cada uno de los tres dominios de poder —los señores de la guerra, los altos jefes de las empresas, el directorio político— tienden a unirse, a formar la minoría del poder de los Estados Unidos.

Formación de la "élite" del poder

Si el poder para decidir cuestiones nacionales como las que se deciden fuera compartido de un modo absolutamente igual, no habría minoría poderosa; en realidad, no habría gradación del poder, sino sólo una homogeneidad radical. En el extremo opuesto, si el poder de decidir dichas cuestiones fuera absolutamente monopolizado por un pequeño grupo, tampoco habría gradación del poder: sencillamente, tendría el mando ese pequeño grupo, y por debajo de él estarían las masas indiferenciadas, dominadas. La sociedad norteamericana actual no representa ninguno de esos extremos, mas no por eso es menos útil tener idea de ellos: esto nos ayudará a comprender más claramente el problema de la estructura del poder en los Estados Unidos, y, dentro de ella, la posición de la minoría del poder.

Decir que en la sociedad moderna hay gradaciones manifiestas de poder y de oportunidades para decidir, no es decir que los poderosos estén unidos, que sepan plenamente lo que hacen o que participen conscientemente en una conspiración. Estas cuestiones se ven más claramente si, como primera providencia, nos interesamos más por la posición estructural de los altos y poderosos, y por las consecuencias de sus decisiones, que por el grado en que sean conscientes de su papel o por la pureza de sus móviles.

La formación de la "élite" del poder, tal como ahora la conocemos, tuvo lugar durante la segunda Guerra Mundial y con posterioridad a ella. En el proceso de organizar a la nación para ese conflicto, y con la consecuente estabilización de la postura guerrera, se seleccionaron y formaron ciertos tipos de hombres y, en el transcurso de estos desarrollos institucionales y psicológicos, han surgido entre ellos nuevas oportunidades e intenciones.

Como el ritmo de la vida norteamericana en general, las tendencias a largo plazo de la estructura del poder han sido grandemente aceleradas desde la segunda Guerra Mundial, y ciertas tendencias más recientes en las instituciones dominantes, han contribuido también a dar forma a la élite del poder y un significado históricamente específico a su quinto periodo:

I. En la medida en que la clave estructural de la élite del poder reside hoy en el sector político, dicha clave es la decadencia de la política como debate auténtico y público de soluciones —con partidos nacionalmente responsables y de cohe-

rencia política, y organizaciones autónomas que relacionan los niveles inferiores y medios del poder con los niveles más elevados. Los Estados Unidos son ahora, en gran parte, más una democracia política formal que una estructura social democrática e, incluso, el mecanismo político formal es débil.

La vieja tendencia de que el gobierno y los negocios se entretrejan intrincada y profundamente cada vez, ha llegado en la quinta época a su más clara evolución. Ambos elementos no pueden verse ya como dos mundos distintos. Y el acercamiento ha sido más decisivo en los organismos ejecutivos del Estado. El desarrollo del poder ejecutivo del gobierno, con sus organismos vigilantes de la compleja economía, no significa sólo la "ampliación del gobierno" como una especie de burocracia autónoma: significa el ascenso del hombre corporativo como eminencia política.

Durante el *Nuevo Trato*, los caudillos corporativos entraron en el directorio político; desde la segunda Guerra Mundial lo han dominado. Unidos desde hace tiempo con el gobierno, ahora dirigen abiertamente la economía de los esfuerzos bélicos y de la posguerra. Este desplazamiento de los dirigentes corporativos hacia el directorio político ha acelerado el arrinconamiento de los políticos profesionales del Congreso en los niveles medios del poder.

II. En la medida en que la clave de la élite poderosa se encuentra hoy en el Estado amplio y militar, dicha clave se evidencia en el ascendente ejercido por los militares. Los señores de la guerra han logrado una importancia política decisiva y la estructura militar de los Estados Unidos es ahora, en gran parte, una estructura política. La amenaza bélica, al parecer permanente, pone en gran demanda a los militares y su dominio de hombres, material, dinero y poder; virtualmente, todos los actos políticos y económicos se juzgan ahora de acuerdo con definiciones militares; los militares de más categoría ocupan una posición firme en la élite poderosa de la quinta época.

Esto se debe en parte a un simple hecho histórico, trascendental desde 1899: el centro de atención de la élite se ha desplazado de los problemas internos, concentrándose alrededor del 30 en la quiebra, hacia los problemas internacionales, concentrados del 40 al 50 en torno a la guerra. Puesto que el mecanismo del gobierno en los Estados Unidos ha sido adaptado y utilizado por larga tradición histórica para la oposición y el equilibrio domésticos, no tenía, desde ningún punto de vista, organismos y tradiciones aptos para el manejo de los problemas internacionales. El mecanismo democrático formal surgido en el siglo y medio de desarrollo nacional anterior a 1941, no se había extendido al manejo de los asuntos internacionales. La élite del poder creció, parcialmente, en este vacío.

III. En el grado en que la clave estructural de la élite del poder reside hoy en el sector económico, dicha clave consiste en el hecho de que la economía es a la vez una economía de guerra permanente y una economía corporativa privada. El capitalismo norteamericano es ahora, en gran medida, un capitalismo militar y la relación más importante entre la gran corporación y el Estado se funda en la coincidencia de intereses de las necesidades militares y corporativas, tal como las definen los señores de la guerra y los señores de las corporaciones. Dentro de la minoría en conjunto, dicha coincidencia de intereses de los altos militares y los jefes corporativos, fortalece a ambos y además supedita el papel de los hombres meramente políticos. No son los políticos, sino los jefes de las empresas quienes consultan con los militares y proyectan la organización de los esfuerzos bélicos.

La inquieta coincidencia de los tres poderes

La forma y el significado de la *élite* del poder de hoy sólo puede entenderse cuando estas tres series de tendencias estructurales se contemplan en el punto en que coinciden. El capitalismo militar de las corporaciones privadas existe en un sistema democrático debilitado y formal que encierra un sector militar ya muy político por sus puntos de vista y su conducta. Por lo tanto, en la cima de esta estructura, la *élite* del poder ha sido formada por la coincidencia de intereses entre los que dominan los principales medios de producción y los que controlan los instrumentos de violencia recientemente incrementados; por la decadencia del político profesional y el ascenso al mando político de los dirigentes corporativos y los militares profesionales; por la falta de un auténtico servicio civil adiestrado e íntegro, independiente de los intereses creados.

La *élite* poderosa se compone de hombres políticos, económicos y militares, pero esta *élite* establecida no se halla exenta de cierta tensión: sólo se une en determinados puntos coincidentes y en ciertas "crisis". Durante la larga paz del siglo XIX, los militares no formaban parte de los altos consejos del Estado, ni del directorio político, como tampoco eran hombres del mundo económico; hacían incursiones en el Estado, pero no se incorporaban a su directorio. Hacia el 50 dominaba el hombre político. Ahora el militar y el empresario ocupan los primeros puestos.

De los tres círculos que integran la *élite* del poder de hoy, el militar es el que más ha aprovechado su aumento de poder, aunque los círculos corporativos se han atrincherado asimismo de un modo más abierto en los círculos donde se elaboran las decisiones públicas. El político profesional es quien más ha perdido, tanto que al examinar los acontecimientos y las decisiones, sentimos la tentación de hablar de un vacío político, donde gobiernan la riqueza corporativa y el señor de la guerra, con intereses coincidentes.

Pero, históricamente, debemos ser siempre concretos y admitir las complejidades. El criterio marxista simple hace del gran personaje económico el *verdadero* depositario del poder; el simple punto de vista liberal hace del gran político la cabeza del sistema de poder; y también hay algunos que consideran al señor de la guerra como un auténtico dictador. Cada uno de estos criterios está excesivamente simplificado. Para evitarlos, utilizamos el término "*élite del poder*" mejor que, por ejemplo, "clase dirigente".

"Clase dirigente" es una expresión mal entendida. "Clase" es un término económico; "dirigir" es término político. Así la frase "clase dirigente" contiene la teoría de que una clase económica dirige políticamente. Esta teoría resumida puede ser o no cierta a veces, pero no queremos transmitir esa teoría, bastante sencilla, en los términos que utilizamos para definir nuestros problemas; queremos exponer las teorías explícitamente, empleando términos de significado más preciso y unilateral. Concretamente, la frase "clase dirigente", en sus connotaciones políticas comunes, no concede bastante autonomía al orden político y a sus agentes, y no dice nada de los militares como tales. El lector debe saber ya a estas alturas, que no aceptamos el simple punto de vista de que los grandes hombres del sector económico toman unilateralmente todas las decisiones de importancia nacional. Sostenemos que este simple criterio de "determinismo económico" debe ser elaborado por "determinismo político" y "determinismo militar"; que los más altos agentes de cada uno de estos

tres sectores disfrutaban ahora de un grado visible de autonomía; y que sólo elaboran y aplican las decisiones más importantes con los trámites a menudo intrincados de una coalición. Éstas son las principales razones por las que preferimos "*élite del poder*" a "clase dirigente", como expresión característica que denomina los altos círculos, cuando los consideramos en términos de poder.

En la medida en que la *élite* del poder ha llegado a ser objeto de la atención pública, lo ha hecho como "camarilla militar". La *élite* del poder debe su forma actual al ingreso en ella de los militares. Su presencia y su ideología constituyen sus principales legitimaciones, siempre que dicha minoría sienta la necesidad de recurrir a ellas. Pero lo que se llama la "camarilla militar de Washington" no se compone sólo de militares ni existe únicamente en Washington. Sus miembros se encuentran en todo el país y se trata de una coalición de generales que desempeñan el papel de directores corporativos, de políticos disfrazados de almirantes, de directores corporativos que actúan como políticos, de empleados civiles que llegan a alcaldes, de vicealmirantes que son también colaboradores de un funcionario del Gabinete el cual es, de paso, realmente un miembro de la minoría directora.

Aquí no resultan adecuadas la idea de una "clase dirigente", ni de un simple auge monolítico de "políticos burocráticos", ni de una "camarilla militar". La minoría poderosa incluye a veces, en inquieta coincidencia, los poderes económico, militar y político...

LA FAMILIA EN UNA SOCIEDAD QUE CAMBIA *

NUNCA, en la historia de la humanidad, estuvo una sociedad compuesta de tantos tipos diferentes de familias. Las familias difieren por las regiones del país, por las comunidades que existen dentro de la ciudad, por los grupos étnicos y religiosos, por las clases económicas y sociales, y por las vocaciones. Son diferentes según el ciclo de vida de la familia y por el número y papel de sus individuos. Varían por la localización de la autoridad dentro de la familia y por estilos de vida ampliamente diferentes. Hay familias de los indios hopis (maternales primitivas), de los antiguos amish de Pennsylvania (patriarcales), de los montañeses ozark (control del parentesco), de clase media baja (patricéntricas), de la casa de departamentos (igualitarias), y suburbanas (matricéntricas).

Unidad en la diversidad

Con el debido reconocimiento de toda la diversidad de familias norteamericanas, aún es posible y deseable enunciar un concepto de la familia norteamericana. En cierto sentido es una construcción ideal, pues intenta concentrar la atención sobre lo que es distintivo de las familias de los Estados Unidos por comparación con las de otros países. Las características diferenciales se relacionan en gran parte con procesos y no con la estructura, y representan diferencias relativas y no absolutas con las familias de otras culturas. Las principales de esas tendencias distintivas son las siguientes:

1. *Modificabilidad y adaptabilidad* en respuesta a las condiciones de cambio social rápido;
2. *Urbanización*, no meramente en el sentido de que la proporción de familias que viven en ciudades va en aumento, sino de que tanto las familias rurales como las urbanas adoptan el modo de vida urbano;
3. *Secularización*, con disminución del control de la religión y con aumento del papel de las comodidades materiales, de aparatos que ahorran trabajo y otros dispositivos mecánicos, como el automóvil, la radio y la televisión;
4. *Inestabilidad*, como lo evidencia el constante aumento de divorcios, que llegó en 1945 a la proporción de uno por cada tres matrimonios;
5. *Especialización*, en las funciones de dar y recibir afecto, de concebir y criar a los niños, y en el desarrollo de la personalidad, que siguió a la pérdida de funciones extrínsecas, tales como producción económica, educación, enseñanza religiosa y protección;
6. *Tendencia al compañerismo*, dando importancia al acuerdo, a los intereses comunes, a las relaciones democráticas y a la felicidad personal de los individuos de la familia.

* De Ernest W. Burgess, en *The American Journal of Sociology*, LIII (1948), núm. 6, pp. 417-422. Derechos de propiedad editorial, 1958, de la University of Chicago Press, y reproducido con autorización del autor y de la University of Chicago Press.

La familia y la sociedad

Con todas las diferencias que existen entre las familias norteamericanas, es manifiesto que todas están en mayor o menor grado, pasan por un proceso de cambio hacia un tipo naciente de familia que quizás es definida de la mejor manera posible como forma de "compañerismo", palabra que subraya el punto de que los vínculos esenciales de la familia se encuentran ahora cada vez más en las relaciones interpersonales de sus individuos, en comparación con los del derecho, la costumbre, la opinión pública y el deber en las formas institucionales más viejas de la familia.

No es que el compañerismo, el afecto y la felicidad estén ausentes de la familia institucional. Existen en ella en mayor o menor grado, pero no son sus objetivos primordiales. Los objetivos centrales de la familia institucional son los hijos, la posición y el desempeño de una función social y económica en la sociedad.

Las características distintivas de la familia norteamericana, como de la familia en toda sociedad, son una resultante de: 1) supervivencias de formas anteriores de la familia, desarrolladas en condiciones económicas y sociales anteriores o diferentes; 2) la situación social y económica existente; y 3) la ideología predominante y evolutiva de la sociedad.

Supervivencias. La familia norteamericana tuvo una rica y variada herencia histórica, con ramas que se remontan a todos los países europeos y a las ideologías religiosas de las creencias católica, judía y protestante. Pero lo distintivo de la familia norteamericana fue resultado de su papel, primero, en la antigua situación rural del periodo de los iniciadores, y segundo, en el ambiente urbano moderno.

El desarrollo de la democracia en la familia avanzó en interacción con el desarrollo de la democracia en la sociedad. Las condiciones de los iniciadores o pioneros promovieron la emancipación tanto de las mujeres como de los jóvenes de la subordinación a la familia y a la comunidad. Los arreglos matrimoniales pasaron de la intervención de los padres al dominio de la gente joven.

La familia rural de los Estados Unidos antes de la primera Guerra Mundial avanzó hacia relaciones democráticas entre sus individuos, mas no llegó a lograrlas. El control estaba centrado en el padre y marido como cabeza de la economía de granja, con disciplina estricta y objetivos de familia que tendían aún a dominar a sus individuos. A los hijos se les estimaba en relación con su valor para las actividades agrarias, y la tenencia de la tierra y las operaciones agrícolas estaban estrechamente interrelacionadas con la organización y los objetivos de la familia.

El ambiente evolutivo urbano. La ciudad moderna, que se formó alrededor de la fábrica y sirve de centro comercial a una extensa zona, proporcionó las condiciones para el desarrollo de las características distintivas de la familia norteamericana, y promovió más aún la igualdad de los individuos de la familia y sus interrelaciones democráticas, iniciadas y fomentadas en cierto grado por el ambiente rural inicial. En la comunidad urbana la familia perdió las funciones extrínsecas que había poseído desde tiempo inmemorial y que perduraban, aunque en grado cada vez menor, en la familia rural. La familia urbana dejó de ser, en medida apreciable, una unidad de producción económica. Este cambio hizo posible que el jefe de familia suavizara la autoridad y la regimentación. Después, el empleo real o potencial de la esposa y de los hijos fuera del hogar significó también su independencia económica y creó una base nueva para las relaciones familiares. En la ciudad, los miembros de la familia tendieron a dedicarse

a actividades recreativas separadamente, en sus grupos de sexo y edad apropiados. Cada generación presenci6 la decadencia del control paterno sobre los hijos.

Este aumento de libertad e individualización de los individuos de la familia y su liberación de la intervención estricta de la vecindad rural, se reflejaron, como es natural, en la inestabilidad de la familia. La proporción de divorcios llegó a aumentar en promedio del 3 por ciento anual después de la Guerra Civil.

La urbanización implica mucho más que la concentración y el crecimiento de la población. Supone la comercialización de actividades, particularmente de las recreativas; la especialización de vocaciones y de intereses; el desarrollo de nuevos medios de comunicación: teléfono, telégrafo, cinematógrafo, radio, periódicos, diarios y revistas de masas. Todo ello promueve más aún la urbanización y la secularización de familias residentes no sólo en ciudades sino en zonas rurales remotas.

Ideología de la sociedad norteamericana. Democracia, libertad y oportunidades para expresarse son conceptos centrales en la ideología norteamericana. La situación de frontera favoreció su expresión en la vida social, económica y política de las gentes. Al encontrar su articulación en el credo norteamericano, reforzaron las tendencias existentes hacia la democracia y el compañerismo dentro de la familia.

La vida urbana en sus aspectos económicos proporcionó menos oportunidades que el ambiente rural para ejemplificar la ideología norteamericana. Por ejemplo, el desarrollo de grandes negocios y de industrias enormes disminuyó las oportunidades para que el marido y padre tenga su negocio propio. Pero la ciudad aumentó grandemente la libertad y la independencia económicas de la esposa y de los hijos proporcionándoles trabajo fuera de casa. Las condiciones sociales de la ciudad moderna llevan a la emancipación de los individuos de la familia de los controles institucionales de la familia rural. La familia urbana tendió a convertirse en un grupo afectivo y cultural, unida por las relaciones interpersonales de sus individuos.

La familia en marcha. La paradoja entre la unidad y la diversidad de la familia norteamericana puede comprenderse en gran parte por la concepción de la familia en marcha. Esto significa, ante todo, que está en transición desde formas divergentes anteriores y actuales hacia un tipo genérico naciente; y segundo, que está en experimentación y desarrolla una variedad de tipos correspondientes a las subculturas de la sociedad norteamericana.

La familia en transición. Gran parte de lo que se llama "inestabilidad" de la familia norteamericana procede de la transición al tipo de compañerismo democrático desde la antigua familia rural de este país y desde las formas de familia trasplantadas del viejo mundo por grupos inmigrantes.

Muchos de los problemas actuales de la familia deben explicarse por las concepciones antagónicas resultantes en las expectativas y los papeles de maridos y esposas y de padres e hijos. El marido puede esperar que su esposa sea una abnegada esclava del hogar, como lo fue su madre, mientras que él aspira a hacer carrera o a actividades sociales o cívicas fuera de casa. Los padres inmigrantes intentan imponer normas de conducta del Viejo Mundo a sus hijos, que están decididos a ser norteamericanos en aspecto, conducta e ideas.

La familia en experimentación. Los cambios que tienen lugar en la familia constituyeron un gran experimento de democracia. Centenares de miles de maridos y esposas, de padres e hijos, participaron en él. Las parejas se negaron a seguir el tipo de matrimonio de sus padres, y están dedicadas a elaborar tipos

nuevos de familia que vive más o menos según sus propios proyectos. Esta conducta estaba plenamente de acuerdo con los ideales y las prácticas de la democracia y fue ejemplo de ideología norteamericana relativa a la iniciativa individual y a oportunidades para manifestarse.

Este experimento sobre la formación de la familia, aunque aparentemente avanza por parejas de individuos, en esencia fue una conducta colectivista y no pluralista. Cada pareja acariciaba la ilusión de que actuaba por su propia cuenta. Indudablemente, había iniciativa y riesgos individuales.¹ Muchas empresas individuales terminaron en desastre. Pero en realidad fue un experimento colectivo en el sentido de que las parejas actuaban bajo el estímulo de las críticas corrientes sobre la vida de familia y trataban de realizar en su matrimonio las nuevas concepciones de la vida familiar divulgadas por la literatura actual, presentadas por matrimonios de amigos o desarrolladas en discusiones por grupos de jóvenes.

Adaptabilidad contra estabilidad

En el pasado, la estabilidad era el gran valor de que era ejemplo la familia, y lo que de ésta esperaba la sociedad. Esto era cierto, porque la familia era la institución básica en una sociedad estática. Pero la sociedad norteamericana no es estática, sino dinámica. La virtud de sus instituciones no es inherente a su rígida estabilidad, sino a su adaptabilidad a un ritmo rápido de cambio social.

Los resultados de dos estudios recientes subrayan la importancia de la adaptabilidad para la familia norteamericana. Angell empezó su estudio de la familia durante la crisis, con la hipótesis de que su grado de integración determinaría su éxito o su fracaso en acomodarse a la crisis.² Pero halló que necesitaba recurrir al concepto de adaptabilidad para explicar por qué ciertas familias, muy integradas y estables antes de la crisis, fracasaron, y por qué algunas familias moderadamente integradas lograron ajustarse a la crisis. Un nuevo estudio de estos casos indicó que la adaptabilidad era más importante que la integración para permitir a las familias acomodarse a la crisis.

Otro estudio³ llegó a una conclusión análoga. Para predecir el éxito o el fracaso en el matrimonio, se obtuvieron datos de parejas durante el periodo de noviazgo. Ciertas parejas con baja puntuación para la predicción resultaron después estar bien ajustadas en su matrimonio. La explicación parecía estar en la adaptabilidad de uno o de los dos individuos de la pareja, lo cual les permitía hacer frente a los problemas que se iban presentando en el matrimonio y resolverlos con éxito.

La adaptabilidad como característica personal está compuesta de tres cosas. Una es psicogénica, y representa el grado de flexibilidad en la reacción emocional de una persona al pasar de una situación acostumbrada a otra diferente. La segunda es la tendencia de una persona, en cuanto cultural o educativamente determinada, a obrar de un modo apropiado cuando se encuentra en una situación nueva. La tercera es la posesión de conocimientos y destrezas que favorecen los ajustes con éxito a situaciones nuevas.

¹ Véase *Love in Greenwich Village*, por Floyd Dell (Nueva York, Doubleday, Doran and Co., 1926).

² *The Family Encounters the Depression*, por Robert C. Angell (Nueva York, Charles Scribner's Sons, 1936).

³ Véase "Engagement and Marriage", por E. W. Burgess y Paul Wallis, capítulo sobre "Adaptability" (manuscrito inédito).

El matrimonio con éxito en la sociedad moderna, con sus personalidades divergentes, la diversidad de ambientes culturales y las condiciones cambiantes, depende cada vez más de la adaptabilidad de los maridos y las esposas y de los padres y los hijos. Lo decisivo, pues, es la cuestión de la adaptabilidad de la familia como grupo, que puede ser algo diferente de la adaptabilidad de sus individuos.

La creciente adaptabilidad de la familia de compañerismo favorece a la larga su estabilidad. Pero es una estabilidad de un tipo diferente a la de la organización de la familia en el pasado, que en gran parte se debía a las presiones sociales externas de la opinión pública, las costumbres y la ley. La estabilidad de la familia de compañerismo nace de la fuerza de las relaciones interpersonales de sus individuos, manifiestas en su afecto, simpatía, intereses y objetivos comunes.

La flexibilidad de la personalidad no basta para conseguir la adaptabilidad de la familia a una sociedad que cambia. Sus individuos debieran estar cultural y educativamente orientados hacia la necesidad de hacer reajustes. Por ejemplo, las perspectivas de matrimonio con éxito mejorarían mucho si los maridos, al entrar en la vida de casados, estuvieran tan predispuestos como lo están las esposas a ser adaptables en las relaciones matrimoniales. Finalmente, la adaptabilidad en el matrimonio y en la vida de familia exige conocimientos y destrezas por parte de los individuos de la familia. Esas cosas ya no se transmiten suficientemente por tradición en la familia. Pueden adquirirse, desde luego, por el duro camino de la experiencia. Pueden obtenerse mejor por la educación y el consejo basados en los resultados de las investigaciones de la ciencia social.

La familia y la ciencia social

La inestabilidad de la familia norteamericana, evidenciada por el ascendente índice de divorcios, es, en general, concomitante con el método del ensayo, por el cual las personas divorciadas encuentran al fin la felicidad en un matrimonio con éxito.⁴ Pero el procedimiento del ensayo es ruinoso. Implica pérdidas trágicas tanto para los maridos y las esposas como para sus hijos. En la medida de lo posible, debiera sustituirse por una planeación más racional y menos arriesgada.

Pero la solución no está fundamentalmente en la legislación. Las leyes, dentro de ciertos límites, pueden ser útiles para conseguir seguridad social y económica, para mejorar la vivienda y la alimentación, en la exención de impuestos sobre los ingresos de esposas e hijos, y en pensiones familiares para los hijos.

Los gobiernos federales y estatales han tomado medidas para reforzar la base económica de la familia, y probablemente se les pedirá más ayuda. Pero la ayuda a jóvenes que se casan y a la familia, para que alcancen sus objetivos culturales, procede de otras instituciones y agencias.

La escuela y la iglesia mostraron durante algún tiempo un interés creciente en asumir la responsabilidad por la educación para el matrimonio y para la vida de familia. Esto es más señalado en colegios y universidades, una gran mayoría de las cuales, a petición del cuerpo estudiantil, ofrecen ahora uno o más cursos sobre la familia, las relaciones familiares, el matrimonio y la familia, y de preparación para el matrimonio. Las escuelas superiores hacen experimentos con diferentes tipos de cursos sobre relaciones humanas y sobre relaciones familiares, o con la introducción de material educativo de vida familiar en cursos ya existentes.

⁴ "Predicting Marital Adjustment by Comparing a Divorced and a Happily Married Group", por Harvey J. Locke, en *American Sociological Review*, XII (1947), 187-190.

Las iglesias, mediante las clases de las escuelas dominicales, las sociedades de jóvenes, los clubes de matrimonios jóvenes y las reuniones de las tardes de los domingos, han fomentado programas de educación para la vida de familia. Se han organizado programas de comunidad bajo los auspicios de la Y.M.C.A., la Y.W.C.A., colonias, centros sociales, asociaciones para la vida de familia, asociaciones para el estudio de las relaciones paterno-filiales, y otros organismos.

Los consejos sobre matrimonio y familia se desarrollan bajo auspicios viejos y nuevos. El público aún se dirige al eclesiástico, al médico y al abogado para que les asistan en los aspectos espirituales, físicos y legales del matrimonio. Las escuelas de teología, medicina y derecho empiezan a darse cuenta de su responsabilidad en la preparación de los estudiantes para esa actividad. Los trabajadores sociales para familias, particularmente los que tienen preparación psiquiátrica, son en la actualidad las personas mejor equipadas profesionalmente para aconsejar sobre el matrimonio y la familia. La confusión en la mente del público entre sociedades de servicios a las familias y la ayuda material, limitó en gran parte este servicio a familias necesitadas, aunque en algunas ciudades se han tomado provisiones para ampliar los consejos sobre matrimonio y familia a clientela de la clase media a base del pago de una cuota.

Los centros de consejo sobre el matrimonio bajo auspicios independientes empezaron con el Instituto de Relaciones Familiares, de Los Angeles, fundado en 1930, y el Consejo del Matrimonio, de Filadelfia, creado dos años después, y ahora funcionan en un número cada vez mayor de nuestras grandes ciudades, en algunas pequeñas comunidades y en colegios y universidades cada vez más numerosas.

La actitud cada vez más frecuente entre los jóvenes es, como ya vimos, hacer sus propios planes para el matrimonio y la vida de familia. Al mismo tiempo, están interesados en los medios disponibles de educación y consejo, y en los resultados de las investigaciones en ciencias psicológicas y sociales. Los dirigentes del movimiento pro educación y consejo para la vida de familia también están atentos a las investigaciones que proporcionen los conocimientos que puedan emplear para dar un servicio más eficaz.

Este trabajo intenta exponer el papel de la investigación en relación con la solución de los problemas de la familia en nuestra sociedad moderna. Su papel es proporcionar los conocimientos que un número cada vez mayor de jóvenes están deseosos de usar para planificar el matrimonio y la paternidad.

La prueba principal de esta actitud y esta expectativa es la confianza que muchos padres de las clases alta y media ponen en la ciencia para la crianza de los niños, cuya dieta se establece por consejo de un pediatra, y su educación se guía por el último libro sobre psicología infantil. Este es un amplio e importante alejamiento de la vieja política de criar al niño de acuerdo con los métodos practicados por tradición en la familia.

Otro ejemplo es el creciente interés de los jóvenes por los factores que favorecen la prudente selección de un compañero, y por los que producen el éxito o el fracaso del matrimonio, derivados de estudios psicológicos y sociales.

Un tercer hecho importante es el amplio interés público por el libro de A. C. Kinsey titulado *Sexual Behavior in the Human Male*, que contiene la primera información sobre la conducta sexual de 5 300 norteamericanos, basada en un plan muy completo y entrevistas minuciosamente organizadas.

Estos no son más que tres de los indicios de la receptividad de los jóvenes inteligentes para los resultados de las ciencias psicológicas y sociales y de su buena disposición para utilizarlos en la planeación del matrimonio y de la paternidad. En

*resumen, se saca a éstas actividades del campo de las costumbres para trasladarlas a los dominios de la ciencia.

Los resultados de las investigaciones no proporcionan en y por sí solos los datos para un proyecto de matrimonio y de vida de familia. Pero la misión de las investigaciones en ciencia social es recoger y analizar el fondo de experiencia de los jóvenes en sus diferentes experimentos para conseguir la felicidad en el matrimonio y en la vida de familia. En consecuencia, los resultados de la investigación deberían ponerse a disposición de aquéllos mediante libros, revistas y periódicos; mediante el cine y la radio; y mediante consejo sobre el matrimonio y programas de educación para la vida de familia...

10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		
19		
20		
21		
22		
23		
24		
25		
26		
27		
28		
29		
30		
31		
32		
33		
34		
35		
36		
37		
38		
39		
40		
41		
42		
43		
44		
45		
46		
47		
48		
49		
50		
51		
52		
53		
54		
55		
56		
57		
58		
59		
60		
61		
62		
63		
64		
65		
66		
67		
68		
69		
70		
71		
72		
73		
74		
75		
76		
77		
78		
79		
80		
81		
82		
83		
84		
85		
86		
87		
88		
89		
90		
91		
92		
93		
94		
95		
96		
97		
98		
99		
100		

estratificación. Disposición de los elementos de algo en etapas situadas en diferentes planos

BERNARD BARBER

EL CAMBIO Y LOS SISTEMAS DE ESTRATIFICACIÓN

El cambio y los sistemas de estratificación en la Francia y la Inglaterra feudales y a comienzos de los tiempos modernos

La extensa historia de Francia e Inglaterra desde los tiempos feudales en el siglo XI hasta los comienzos de los tiempos modernos en el siglo XVIII, no puede describirse, naturalmente, en términos sencillos. En ese largo periodo hubo cambios en todos los aspectos de esas sociedades y en el mundo europeo que fue su ambiente. Pero hay un sentido en el cual es posible decir que tanto Francia como Inglaterra permanecieron relativamente constantes durante ese tiempo. Aunque todos los diferentes cambios sociales que ocurrieron modificaron en alguna medida sus sistemas de estratificación, esos sistemas conservaron, sin embargo, el mismo tipo estructural básico y los mismos procesos a lo largo de seiscientos o setecientos años. Nuestro primer caso, o casos, son, pues, ejemplos de cambios en sistemas de estratificación que son cambios *dentro del tipo*, no cambios *de tipo*. Esos cambios dentro del tipo son importantes con frecuencia, desde luego; pero sociológicamente son diferentes de los cambios de tipo.

Esencialmente, en los tiempos feudales y comienzos de los modernos, Francia e Inglaterra tuvieron sistemas de estratificación que estaban más cerca del tipo de *casta* que del tipo de *clase abierta*. Es decir, en general las normas institucionales predominantes desaprobaban la movilidad social; y de hecho ocurrió relativamente poca movilidad. Pero... había una mezcla importante de normas de *clase abierta* que daban a los sistemas de estratificación de esas sociedades un carácter un poco más mixto.* Además, hubo siempre una corriente constante, aunque relativamente pequeña, de movilidad social real en Francia e Inglaterra durante la época feudal y comienzos de los tiempos modernos...

Aunque siempre ocurrió una pequeña cantidad de movilidad durante esa época, la mayor parte de ella gradual, la importancia relativa de los diferentes procesos de movilidad se modificó un tanto. En el periodo feudal, desde luego, el ser armado caballero era un proceso importante de movilidad. En el primer periodo feudal, hasta el año 1100 aproximadamente, podía conseguirse con frecuencia el grado de caballero mediante proezas en el campo de batalla. Fue aquel un tiempo en que la sociedad francesa e inglesa estaba relativamente desorganizada, sujeta a continuas guerras privadas dentro de la clase de los caballeros, y en que las gentes vivían temerosas de violencias ilegales. La destreza caballeresca era altamente valorada, pero el adiestramiento y el equipo necesario para obtener y practicar esa destreza eran tan costosos, que habitualmente sólo estaban al alcance de individuos de las clases altas. Como ha dicho Coulborn, el caballero en ciernes "necesitaba una preparación especial desde la edad de doce años, un caballo especialmente criado para la guerra, y una armadura costosa".¹ Cuando un caballero rico quería costear el

* Bernard Barber, *La estratificación social*, México, F. C. E., pp. 472-478, 483-492.
¹ *Feudalism in History*, ed. por Rushton Coulborn, Princeton U. Press, 1956, p. 9.

equipo de un buen guerrero a quien deseaba tener como vasallo y auxiliar militar, estaba abierto ese camino a la movilidad. Con la aparición de los Estados feudales centralizados en los siglos XII y XIII, los caballeros tuvieron individualmente pocas ocasiones para entregarse a sus pequeñas guerras privadas. Después de mediados del siglo XII en Francia, dice Painter, "un noble que deseaba seguir la ocupación tradicional de su clase estaba obligado a hacerlo bajo la autoridad de un príncipe feudal o de un monarca feudal".² El caballero no era ya, por así decirlo, un pequeño empresario, sino una especie de empleado o criado de los grandes príncipes. También durante el siglo XII, dice Bloch en su exposición de la sociedad feudal francesa, "el derecho a ser armado caballero se convirtió en un privilegio hereditario".³ Pero aún había cierta movilidad hacia la clase caballeresca mediante la destreza y el valor en el campo de batalla, aunque menor que en el periodo anterior de la sociedad feudal, más violento y más desorganizado.

Pero si la aparición del Estado feudal centralizado hizo menos frecuente la movilidad individual mediante proezas militares, amplió el campo de otros procesos de movilidad social. Ahora un individuo podía subir más frecuentemente mediante el servicio en la burocracia administrativa y jurídica de los grandes príncipes y monarcas. Pero los individuos que habían acumulado riqueza en el comercio urbano podían comprar tierras y una patente de nobleza. Los reyes y los grandes príncipes siempre necesitaban dinero para reforzar sus posiciones. Desde el siglo XIII y el reinado de San Luis en adelante, hay pruebas de la concesión de títulos de nobleza por la Corte real. El rey aun usaba a veces su derecho de armar caballeros para premiar algún acto o una hoja de servicios de valor militar o de eficacia administrativa; pero con frecuencia lo usaba también simplemente para conseguir fondos. Hacia 1300 había en Francia comisarios reales que viajaban vendiendo títulos de nobleza a comerciantes ricos y la libertad a siervos del rey. Indudablemente, esta venta de títulos de nobleza, aunque fluctuó en cantidad, estuvo siempre bajo control tanto en el periodo feudal como al comienzo de los tiempos modernos. Esta puerta de entrada en la nobleza nunca fue abierta más que de un modo relativamente parco. Tiene razón Bloch cuando dice: "En realidad, el periodo que se extiende de 1250 a 1400 fue, en el Continente, una época en la que hubo una jerarquización más rígida de los estratos sociales."⁴ Lo mismo podría decirse, sólo con ligeras limitaciones, no sólo de Inglaterra en el mismo periodo, sino de Francia y de Inglaterra en los cuatrocientos años siguientes...

Aunque se registraron algunos cambios en el equilibrio entre los procesos de movilidad durante este largo periodo, no hubo ningún cambio fundamental en la estructura de la influencia ni en la concepción ideológica predominante de la naturaleza de la propiedad y del sistema de estratificación. La estructura de influencia estribaba fundamentalmente en la posesión de tierra y derechos asociados a ella, y la tierra permanecía en manos de los nobles o la compraban quienes querían llegar a ser nobles. Ocurrió algún cambio en el predominio relativo del rey y de la corte sobre el resto de los nobles durante ese largo periodo, naturalmente. El nacimiento del Estado centralizado en la época feudal marcó un aumento de la influencia del rey. Pero en los siglos XVII y XVIII —un poco antes en Inglaterra, un poco después

² *French Chivalry: Chivalric Ideas and Practices in Medieval France*, por Sidney Painter, Johns Hopkins Press, Baltimore, 1940, p. 17.

³ *La Société Féodale*, por Marc Bloch, 2 vols., Ediciones Albin Michel, París, 1939, 1940, vol. II, p. 59.

⁴ Bloch, *op. cit.*, p. 66.

en Francia— la influencia del rey en la sociedad, en relación con la del resto de los nobles, había decaído algo. Pero la clase noble terrateniente en su conjunto tuvo siempre influencia predominante, cualesquiera que fuesen los cambios en la parte relativa de influencia propia del rey como primer noble.

Esta duradera estructura de la influencia fue apoyada por una concepción ideológica igualmente duradera: la concepción orgánica de la sociedad en que se atribuía un valor predominante a los papeles de los guerreros nobles, de los gobernantes nobles, de los eclesiásticos nobles... Ninguna contraideología adquirió fuerza entre las gentes no nobles de clase media ni en Francia ni en Inglaterra. Los elementos de la clase media —los comerciantes, los pequeños hacendados y los labradores acomodados— deseaban, en cuanto individuos, modificar su posición de clase en la sociedad, deseaban subir a la nobleza; pero no se adherían a ninguna ideología que recomendara un cambio en el tipo de castas del sistema mismo de estratificación.

Una esfera en la cual ocurrió considerable cambio durante el periodo feudal y el comienzo de los tiempos modernos en Francia e Inglaterra fue el "estilo de vida" doméstico de la clase noble. Pero ese cambio no ejerció ningún influjo fundamental sobre el sistema de estratificación. En el primer periodo feudal, en el siglo XI, por ejemplo, el nivel de vida aun de la clase caballeresca era bajo. Un noble de poca categoría tenía que contentarse con ropas bastas de lana, comida abundante pero corriente, y una casa de madera de dos habitaciones rodeada por un foso y una empalizada. Un gran señor podía disponer de suficiente trabajo servil para hacer un gran montículo artificial y construir encima su grande y bella residencia. Podía tener siervos artesanos que hacían ropas y armaduras de bastante buena calidad. Pero ni aun los más poderosos señores del siglo XI tenían bellos castillos de piedra, ropas de seda ni especias para sazonar la comida. Pero a fines del siglo XI la clase noble francesa recibió riquezas de diferentes fuentes. La conquista de España, de Tierra Santa, de Inglaterra y de Sicilia produjo no sólo riqueza en forma de oro, sino también nuevas destrezas, nuevos alimentos y nuevos tejidos.

Después de la Conquista,* este nuevo "estilo de vida" doméstico pasó a Inglaterra. Además, en el siglo XII empezó a haber más y mayores poblaciones, y más ferias comerciales, en Francia e Inglaterra. De las poblaciones y de las ferias recibían los nobles rentas en dinero que pagaban los comerciantes, y también artículos nuevos de todas clases que mejoraron su nivel de vida. Los nobles más poderosos se enriquecieron extremadamente y podían disponer de grandes recursos de mano de obra y de todos los artículos que estaban en el mercado. Se construyeron bellos castillos de piedra, usaban ropas de seda costosas importadas de Oriente y pieles raras traídas del Norte de Europa, empezaron a beber buenos vinos y añadieron a sus mesas rarezas como el azúcar y las especias...

Y desde el siglo XVI en adelante, con la explotación del mundo occidental y el constante y lento progreso económico en Europa, el nivel de vida de los nobles mejoró más aún. Pero ningún cambio en este campo de la sociedad, aunque fuera considerable e importante durante el periodo de seiscientos años en otros aspectos, produjo un cambio fundamental en el tipo de castas del sistema de estratificación en Francia e Inglaterra.

Si el sistema de castas no hubiera tenido mezclas de elementos de clases abiertas, quizás hubiera sobrevenido primero un cambio fundamental en su carácter, ya mediante una revolución o poco a poco. Quizás, si no hubiera habido oportunidades de movilidad social, oportunidades para que los individuos ascendiesen en la Iglesia

* Se refiere a la conquista de Inglaterra hecha por Francia bajo el mando de Guillermo el Conquistador [T.].

sia, en el servicio del Estado o comprando tierra y títulos con el dinero acumulado en el comercio, hubiera ocurrido primero un cambio fundamental en el sistema de estratificación. Pero esas oportunidades existieron constantemente en Francia e Inglaterra, y sirvieron para disolver tensiones sociales y resentimientos personales que de otro modo hubieran apoyado a ideologías y movimientos opuestos a la sociedad existente y a su sistema de estratificación. Se dice con frecuencia que "la naciente burguesía" constituía un grupo que sufría a causa de esas tensiones sociales y esos resentimientos personales y que, en consecuencia, formaban un elemento intrínsecamente revolucionario en la sociedad francesa e inglesa. Pero... hay buenas pruebas de que, aunque algunos individuos de la burguesía ascendieron durante todos los siglos del periodo feudal y comienzos de los tiempos modernos, el grupo burgués en su conjunto no tuvo en absoluto conciencia de clase ni fue revolucionario. Un burgués, como vimos, estaba fundamentalmente de acuerdo con las normas y las ideologías de casta. Fundamentalmente, lo que quería era transmitir a sus hijos su posición de clase o subir él o sus hijos a la clase noble. No creía en la igualdad para todos, por lo menos no aquí en la Tierra, aunque podía, si era un fervoroso creyente cristiano, esperarla en el Cielo. Si el burgués próspero tenía sentimientos divergentes acerca de las virtudes del universalismo terrenal, no tardaban en ser eliminados por su ascenso a una clase social noble en la que dichos sentimientos ya no se acomodaban a sus propios intereses sociales.

¿Cómo, pues, tuvo lugar en la Francia y la Inglaterra modernas el paso de un tipo de estratificación fundamentalmente de castas a un tipo fundamentalmente de clases abiertas? No podemos, desde luego, dar una respuesta muy satisfactoria. En Francia fueron la Revolución y los cambios sociales en todos los aspectos de la sociedad que la Revolución trajo consigo, los que abrieron la puerta al cambio hacia un sistema de estratificación de clases abiertas. Pero no hay acuerdo entre los historiadores acerca de cuáles fueron las causas de la Revolución. Casi todos los factores sociales concebibles han sido definidos por algún historiador como la causa esencial. Mientras no se hagan otras muchas investigaciones históricas y no surja el tipo de teoría del cambio en las sociedades consideradas como conjuntos que expusimos al comienzo de este capítulo, careceremos de una explicación satisfactoria de los orígenes y desarrollo de la Revolución Francesa. Y no podemos explicar mucho mejor los cambios fundamentales en el sistema de estratificación que tuvieron lugar en Inglaterra. Aunque no se han recogido aún pruebas históricas para demostrar el punto con firmeza, parece que la mezcla de elementos de clases abiertas *puede haber sido* un poco mayor en Inglaterra que en Francia y que esos elementos *quizás fueron* suficientes para evitar una solución revolucionaria a la necesidad de cambio social. Además, el ejemplo de los costos sociales de la Revolución en Francia probablemente tuvo influencia importante para mantener los cambios en Inglaterra sobre caminos en general pacíficos.

¿Con cuánta exactitud podemos asignar una fecha histórica al paso del sistema de castas al de clases abiertas en Francia e Inglaterra? No con mucha precisión, porque no tenemos testimonios respecto de los cambios en el equilibrio de normas institucionales y en las cantidades reales de movilidad, que serían los mejores indicadores de la transformación social fundamental. Sabemos que en Francia los cambios jurídicos básicos tuvieron lugar durante la Revolución; pero no sabemos con qué rapidez produjeron esos cambios los cambios correspondientes en las normas estratificativas y en las sumas totales de movilidad. Gran cantidad de cambios en esos aspectos tuvieron lugar durante la Revolución misma, y esos cambios se ampliaron y consolidaron en la primera mitad del siglo XIX. En Inglaterra, donde

los cambios en todos los aspectos fueron más graduales, menos violentos, menos planeados, quizás es aún más difícil fijar una fecha definida para la transformación del sistema de estratificación. Probablemente allí, como en Francia, el cambio no tuvo lugar hasta algún momento de la primera mitad del siglo XIX. En ambas sociedades, naturalmente, persistió una imbricación de elementos de casta después del establecimiento de un tipo fundamentalmente de clases abiertas. En todas las sociedades complejas ocurre alguna imbricación de elementos institucionales y de procesos sociales. El sociólogo debe tener siempre ese hecho en cuenta, ya que la imbricación es con frecuencia la fuente de cambios sociales fundamentales.

El cambio y el sistema de estratificación en Rusia

Los cambios sociales ocurren no sólo a diferentes velocidades, sino como consecuencia de cantidades variables de planeación social. En nuestro tercer caso tenemos un ejemplo de una sociedad en que el paso de un sistema de estratificación fundamentalmente del tipo de castas a otro de clases abiertas se operó mediante una revolución y por una planeación social general del Estado.

En términos jurídicos, la Rusia prerrevolucionaria era, como la Francia del siglo XVIII, una sociedad de "estados" o estamentos. La ley definía los derechos y los deberes especiales de cada uno de los tres estados: el clero, la nobleza hereditaria y un tercer estado formado por los campesinos y los comerciantes y obreros urbanos. En términos de estratificación social, la Rusia prerrevolucionaria era, también como la Francia del siglo XVIII, del tipo de castas fundamentalmente, pero con una imbricación mucho mayor de elementos de clases abiertas. En realidad, como Rusia había empezado a industrializarse, y esto con velocidad creciente, en el siglo XX, la mezcla de elementos de clases abiertas era ya bastante grande para que algunos eruditos hayan podido afirmar que Rusia ya estaba más cerca de una sociedad de clases abiertas que de una sociedad de castas. Había, ciertamente, un número pequeño pero creciente de industriales, comerciantes y obreros calificados; además, muchos intelectuales de clase alta estaban ardientemente entregados a valores e ideologías universalistas. De ahí el atractivo de las filosofías sociales democráticas, constitucionales, socialistas y marxistas. Pero muchos de los burgueses móviles no aprobaban en principio la movilidad social para todos, sino que, como sus modelos franceses del siglo XVIII, no querían más que entrar personalmente en la clase noble hereditaria. No sabemos con exactitud cuánta movilidad social real y cuánta aprobación institucionalizada existían en la Rusia prerrevolucionaria. Sólo podemos aventurar la conjetura de que los elementos de clases abiertas probablemente eran algo subordinado al tipo de sistema de estratificación fundamentalmente de castas. Esto no implica, naturalmente, que a la larga no hubiera tenido lugar inevitablemente un aumento lento y gradual de los elementos de clases abiertas, lo que acabaría en una sociedad fundamentalmente de clases abiertas.

Pero en Rusia el cambio social no iba a tener lugar gradual ni pacíficamente. Una revolución violenta inició, y la planeación social llevó a término, cambios fundamentales en todas las partes de la sociedad rusa: en la organización de la producción, en el sistema de propiedad, en los sistemas político y jurídico, en la enseñanza, en la ciencia, en la familia, en la religión y cosa que no es la menos importante, en los valores y las ideologías. La forma precisa en que se inició la revolución o cómo se realizó la transformación social, no son cosas como muchos grandes acontecimientos históricos, enteramente claras ni aun para quienes han estudiado más intensamente la historia y la sociología de la sociedad rusa. Es indu-

dable, sin embargo, la importancia fundamental de la teoría marxista-leninista y de la organización del Partido Comunista en la iniciación y consolidación de la revolución. En realidad, al principio la teoría marxista-leninista dio a la revolución un sesgo utópico. Proclamaba que estructuras sociales tan fundamentales como el sistema de estratificación, la burocracia del Estado y la familia acabarían por ser innecesarias. Pero al fin, aunque se realizaron cambios fundamentales en esas y otras estructuras, los rusos tuvieron que desistir de sus opiniones utópicas, o por lo menos anunciar el aplazamiento de su realización para un futuro indefinido.

Aun en una revolución, los cambios sociales fundamentales no ocurren de la noche a la mañana ni, a veces, en el transcurso de una sola generación. La mortandad y la destrucción, la expropiación de la propiedad, el despojo de derechos políticos y sociales de las clases antes privilegiadas, produjeron, en el periodo de violencia revolucionaria e inmediatamente después, un gran aumento en la movilidad social ascendente y descendente en Rusia. Pero, como Lenin reconoció en su "Testamento", hay un límite a la medida en que "nuevos" hombres pueden tomar inmediatamente el lugar de los "viejos" grupos sociales. Requiere tiempo en especial la preparación de especialistas técnicos; también requiere tiempo permitir a los "nuevos" hombres adquirir la experiencia necesaria aun en puestos que no exigen una preparación técnica especial. Lenin y los demás jefes revolucionarios se vieron obligados, en consecuencia, a permitir que siguieran en sus antiguos puestos muchos expertos industriales, burócratas y profesionistas de las viejas clase media y alta. Pero, mirando hacia el futuro, los comunistas empezaron a preparar a sus propios expertos. Durante el decenio de los 1920 se concedieron privilegios especiales en la enseñanza a los trabajadores industriales y sus hijos. Esto facilitó la movilidad social de los grupos "proletarios". Pero, indudablemente, algunos hijos de individuos de las viejas clases altas que habían sido retenidos en puestos elevados pudieron aprovechar las ventajas de sus familias y conservar sin cambios la posición de clase social en que habían nacido. Ésta es la consecuencia, o el "precio", de conservar alguna continuidad estable en una sociedad aun cuando haya sufrido una revolución social fundamental.

Probablemente el periodo de movilidad social máxima y de aumento más rápido en las normas e ideologías de clases abiertas tuvo lugar en Rusia de mil novecientos veintitantos a mil novecientos cuarenta y tantos, periodo en el que ocurrió la mayor expansión proporcional de los sistemas industrial, gubernamental, militar, científico y docente rusos. El número absoluto de puestos de media y alta categoría en la sociedad soviética aumentó grandemente en ese periodo, y probablemente la proporción de esos puestos en relación con los de baja categoría aumentó también algo. Esos aumentos ampliaron muchísimo las oportunidades de movilidad social de alto y de pequeño grado. Simultáneamente con la ampliación resultante de la industrialización, las "purgas" recurrentes de grupos prerrevolucionarios de los puestos de alta categoría también agotaron las oportunidades de movilidad social en los decenios de los 1930 y los 1940.

En la actualidad, la sociedad soviética se ha fijado con un sistema de estratificación de clases abiertas muy parecido al de los otros países industrializados de Europa y al de los Estados Unidos... El sistema docente es ahora en Rusia uno de los elementos claves de los procesos de movilidad tanto como en las demás sociedades industriales de clases abiertas que requieren el éxito individual y proporcionan los medios para ello... El acceso real al que es formalmente un sistema docente abierto a todo el mundo, está influido por la posición de clase social en Rusia como en otras sociedades de clases abiertas. La fijación de la sociedad rusa probablemente

te redujo, en relación a los decenios de los treinta y los cuarenta, la cuantía de movilidad social que ahora tiene lugar... Probablemente una minoría bastante grande de la población permanece en la clase en que nació; otra minoría grande sube o baja en grado relativamente pequeño; y una pequeña minoría sube o baja un gran trecho en la estructura de clases. Mientras no tengamos mejores pruebas comparativas para Rusia y otros países industriales que nos revelan diferencias sutiles en la cuantía y los procesos de movilidad, la estimación más segura del sistema de estratificación ruso es considerarlo formado por normas, estructuras y procesos básicamente análogos a los de otras sociedades industriales de clases abiertas en Europa y en los Estados Unidos. Ésta es la estimación que apoyan todas las pruebas convincentes de que se dispone ahora.

El cambio y el sistema de estratificación en la Gran Bretaña

Se ha dicho con frecuencia que durante la segunda Guerra Mundial y después de ella la Gran Bretaña había experimentado una "revolución social". Los cambios de la Gran Bretaña tuvieron lugar realmente en los últimos quince años en muchas partes diferentes de la sociedad, y fueron importantes para casi todos los individuos de la sociedad. ¿Pero son cambios revolucionarios? Quizás lo son, en cierto sentido; pero no en el sentido de que impliquen cambios fundamentales de tipo en algunas de las grandes instituciones sociales. Los cambios fueron planeados y realizados mediante técnicas políticas democráticas existentes desde hacía mucho tiempo, y estuvieron de acuerdo sobre ellos, en general, los partidarios de los dos grandes partidos políticos. En suma, se realizaron sobre la base de un consenso social muy duradero. En este... caso, pues, examinaremos cambios recientes en el sistema de estratificación de la Gran Bretaña como ejemplos de cambios dentro de un sistema estable e institucionalizado de clases, abiertas.

Como indicamos al comienzo de este capítulo, la Gran Bretaña quizás tuvo un tipo de estratificación de clases abiertas por lo menos desde la primera mitad del siglo XIX. Durante todo aquel siglo y hasta el presente, una serie de cambios graduales tendieron a hacer que el sistema de estratificación se acercara cada vez más al tipo de clases abiertas. Los cambios sociales con frecuencia no se produjeron ni tan rápida ni tan fácilmente como deseaban muchos ingleses; ha habido siempre muchas personas que criticasen la persistencia de elementos de castas en la sociedad británica. Pero la dirección general del cambio en el sistema de estratificación fue constante. Y en esta perspectiva especialmente, los cambios ocurridos en la Gran Bretaña posteriormente a la segunda Guerra Mundial representan otro gran incremento de una larga tendencia del cambio dentro del tipo de sistema de estratificación de clases abiertas. Durante los últimos ciento cincuenta años, por ejemplo, se vino ampliando la instrucción en Inglaterra tanto en cantidad como en calidad. Los aumentos recientes de becas, el mejoramiento de las escuelas para los grupos más pobres, y el "franqueamiento" de las "escuelas públicas" y de Oxford y Cambridge son, pues, cambios sociales que construyen sobre cambios análogos anteriores en el sistema docente. Además, la disminución de las ventajas de familia para la conservación de una posición de clase social alta mediante los impuestos progresivos sobre los ingresos y sobre las herencias, tampoco es cosa nueva en Inglaterra, aunque esos instrumentos de una sociedad de clases abiertas se aplicaron más vigorosamente en el periodo de la posguerra. Finalmente, si la influencia política de las clases bajas llegó al máximo en Inglaterra después de la guerra mediante el

partido y el gobierno laboristas, también esto fue un desarrollo fundado sobre una larga historia de influencia política lentamente creciente entre las clases bajas.

Una larga serie de cambios sociales pacíficos, lentos y relacionados entre sí han hecho que el sistema de estratificación de la Gran Bretaña se acerque cada vez más, aunque no lo realice completamente, al tipo de clases abiertas. Parece haber tenido lugar un "aplanamiento" general de la estructura de clases, es decir, se manifestó una tendencia a que hubiera relativamente menos individuos en las clases más altas y en las más bajas. Ha venido aumentando la proporción de individuos en el amplio margen de la estructura de clases definido ideológicamente como "las clases medias". Aún existen diferencias de valoración y de los privilegios sociales asociados con ellas, pero son menos notorias que antes porque están más sutilmente graduadas y más sutilmente expresadas. El aumento del nivel de vida de las clases baja y media baja —su mejor alimentación, su mejor instrucción, su mejor salud, su mejor vivienda y sus mejores ropas— no sólo aumentaron sus probabilidades de movilidad social, sino que eliminaron algunos de los más llamativos entre los antiguos símbolos de su inferioridad de clase social.

... Así, parece haber por todos lados sentimientos vigorosos de aprobación de la movilidad social; la igualdad de oportunidades para el éxito individual en todos los papeles socialmente valorados es ahora el ideal más común en todas las clases sociales. La Gran Bretaña, pues, no es ahora una sociedad sin clases, ni ha sufrido una gran revolución social como la francesa de 1789 y la rusa de 1917. Más bien ha dado pasos un poco más largos que en otros tiempos por el camino del cambio hacia un sistema de estratificación más cercano al tipo de clases abiertas, camino que ha venido siguiendo durante mucho tiempo.

El cambio y el sistema de estratificación en los Estados Unidos

Nuestro... último caso son los Estados Unidos... los Estados Unidos son ejemplo de una sociedad en que los cambios del sistema de estratificación son cambios dentro del tipo... No podemos decir con exactitud la cuantía del cambio registrado en el sistema de estratificación norteamericano de clases abiertas. Ni podemos estar absolutamente seguros acerca de la dirección general del cambio que tuvo lugar dentro de ese tipo. Los cambios sociales que han tenido lugar recientemente pueden orientarse, como han pensado algunos norteamericanos, en la dirección de una sociedad de clases abiertas, pero en menor grado. Parece más probable, sin embargo, que tales cambios hayan, en general, reforzado las condiciones necesarias para un sistema de estratificación de clases abiertas y hayan hecho ese sistema un poco más realizable en la práctica. Por ejemplo, no hay pruebas de que los norteamericanos aprueben ahora menos la movilidad social que en el pasado. En realidad, los estudios que expusimos en el capítulo IX apuntan todos a la persistencia de sentimientos y aspiraciones de clases abiertas, aun en presencia de la crisis social generalizada o del "fracaso" del individuo. Y los del capítulo XVI parecen apuntar a una cuantía igualmente persistente de movilidad social. Aun los negros, respecto de quienes fueron siempre más fuertes los elementos de casta en la sociedad norteamericana, conquistaron recientemente un conjunto de mejoras sociales entre las cuales no es la menor la debilitación de los prejuicios contra ellos entre sus conciudadanos norteamericanos blancos.

Podemos, ciertamente, señalar numerosos procesos y cambios sociales que tal vez sirvieron para reforzar el sistema de estratificación de clases abiertas de los Estados Unidos. La instrucción y las oportunidades para instruirse, aunque todavía no son

iguales para todos, van cambiando en el sentido de una igualdad y una oportunidad mayores para todos. La influencia política y otras formas de influencia social comienzan a ser un poco menos desigualmente distribuidas entre las clases sociales. El desarrollo de las organizaciones sindicales obreras y su participación en la política nacional y local fueron una de las fuentes fundamentales de la reducción de la desigualdad política y social entre las clases. Lo mismo que en Inglaterra, el sistema tributario norteamericano sirve para disminuir las ventajas diferenciales que proporciona la riqueza familiar acumulada; este sistema se ha convertido recientemente en un instrumento aún más eficaz de esta función de clases abiertas. La ciencia y la tecnología han venido creando incesantemente en la sociedad norteamericana nuevas oportunidades para la capacidad emprendedora y trabajos nuevos que requieren conocimientos y pericias social y técnica valoradas. Y estas cosas a su vez proporcionan oportunidades constantes para la movilidad social. En general, o no hubo ideologías y movimientos conservadores o reaccionarios anti-igualitarios, o fracasaron de manera impresionante en sus peticiones de apoyo. Otros cambios sociales por lo menos no debilitaron, y algunas veces fortalecieron activamente, el conjunto de condiciones necesarias para ampliar la realización de un tipo de sistema de estratificación de clases abiertas en los Estados Unidos.

A muchas personas les parecerá excesivamente optimista la información que ofrecemos arriba acerca del cambio social y del sistema de estratificación norteamericano. Pero quizás parezca así únicamente porque los norteamericanos han tendido a sustentar expectativas utópicas respecto de su sistema de estratificación y se han mostrado impacientes por cualquier obstáculo a la movilidad social completamente libre. Hemos analizado algunas de las razones por las cuales no tiene lugar esa movilidad. En consecuencia, los norteamericanos pueden ser optimistas sin ser utópicos. Optimismo no significa, naturalmente, que se sientan satisfechos. Como el sistema de estratificación es un sistema en proceso, se necesita una acción social constante de muchos tipos diferentes para conservarlo en el estado que los norteamericanos desean o para mejorarlo. Por lo tanto, deben prestar atención constante a los arreglos y las políticas sociales que fomentan el tipo de sistema de estratificación social y los cambios que desean. A medida que se desarrolla la ciencia social, cada vez es más posible planear y prever el cambio social. Los norteamericanos no tienen que elegir ahora entre un sistema de estratificación de clases abiertas o un sistema de estratificación de tipo de castas, sino entre grados de aproximación al sistema de clases abiertas y a los ideales norteamericanos. Quizá esto sea verdad también ahora para todas las sociedades del mundo.

STAVENHAGEN RODOLFO.

Edición de la Facultad de Ingeniería UNAM

SIETE PALACIAS SOBRE AMERICA LATINA*

por Rodolfo Stavenhagen

El objetivo de este artículo consiste en analizar críticamente y refutar varias tesis sobre desarrollo y subdesarrollo social que tienen difusión en América Latina. Si el tono general del artículo es franco y polémico, ello se debe a que las "tesis" y "antítesis" que presenta se encuentran en relación directa con los grandes problemas políticos e ideológicos que América Latina tiene hoy ante sí.

En la voluminosa literatura relativa al desarrollo y subdesarrollo social y económico, que se ha publicado en estos últimos años, aparecen muchas tesis dudosas, erróneas y ambiguas. Varias de ellas con aceptadas como verdades, y constituyen una parte importante del marco conceptual de los intelectuales, políticos, estudiantes, investigadores y profesores latinoamericanos. Ni los hechos, ni las investigaciones recientes, que contradicen a dichas tesis, han logrado debilitarlas. La constante repetición en innumerables libros y artículos, en particular extranjeros, ha otorgado a estos conceptos una creciente vida propia, y a pesar de las pruebas en contrario, los ha convertido en dogmas.

En este artículo examinaré dichas tesis sociológicas, pues tiene muy amplia difusión el debate sobre parecidas tesis económicas equivocadas.

Esta es una versión sustancialmente revisada y ampliada de "Siete tesis erróneas sobre América Latina", que apareció en junio de 1965 en el diario mexicano El Día. Una versión inglesa de este artículo, con traducción de Otto Feinstein, apareció en New University Thought, vol., IV, núm. 4, invierno de

La primera tesis:

Los países latinoamericanos son sociedades duales

En esencia, esta tesis afirma que en los países latinoamericanos existen dos sociedades diferentes y en cierta medida independientes, aunque necesariamente vinculadas entre sí: una es arcaica, tradicional, agraria y estancada o regresiva; la otra es moderna, urbana, industrializada, dinámica, progresista, en desarrollo. La "sociedad arcaica" se caracteriza por relaciones personales y de familia (de parentesco); por instituciones tradicionales (compadrazgo, ciertos tipos de trabajo colectivo, ciertas formas de dominación política personalista y relaciones patrón-cliente); por una rígida estratificación de posiciones sociales asignadas (es decir, cuando la posición del individuo en la estructura social es determinada por el nacimiento, con pocas posibilidades de cambio en vida); y por normas y valores que exaltan o por lo menos aceptan el status quo y las formas de vida social tradicionales y heredadas, que según se dice constituyen un obstáculo para el pensamiento económico "racional". Por otra parte, la "sociedad moderna" consiste supuestamente en el tipo de relaciones sociales que los sociólogos denominan secundarias, determinados por acciones interpersonales que son motivadas por objetivos racionales y utilitarios, por instituciones de orientación funcional y por estratificaciones sociales relativamente flexibles, en las cuales la posición social se logra por medio del esfuerzo personal y se expresa en índices cuantitativos (como el de los ingresos o

1966/67, pp. 25-37; y el presente texto se basa en dicha versión, con importantes agregados y pequeñas revisiones por el autor.

FACULTAD DE INGENIERIA

el del nivel de educación) y por la función social (como la ocupación). En la llamada "sociedad moderna" las normas y valores de la gente tienden a orientarse hacia el cambio, el progreso, la innovación y la racionalidad económica (por ejemplo, los máximos beneficios a los costos más bajos).

Según esta tesis, cada una de las dos sociedades que se enfrentan en los países latinoamericanos tiene su propia dinámica característica. La primera, la "sociedad arcaica", tiene sus orígenes en la época colonial (o quizás antes) y conserva muchos elementos culturales y sociales antiguos. Cambia poco, o con suma lentitud. Por lo menos, los cambios no son engendrados desde adentro, sino que se los impone la sociedad moderna. La otra sociedad, la "moderna", se orienta hacia el cambio; engendra dentro de sí misma sus propias transformaciones y constituye el punto focal del desarrollo económico, en tanto que la sociedad "arcaica" representa un obstáculo para dicho desarrollo.

La tesis de la sociedad dual se expresa en un plano más refinado postulando una presunta dualidad entre el feudalismo y el capitalismo en los países latinoamericanos. En rigor, se afirma que en gran parte de América Latina existe un tipo de sociedad y de estructura económica feudal, que constituye la base de grupos sociales y económicos regresivos y conservadores (es decir, la aristocracia terrateniente, la oligarquía, los caudillos políticos locales, etcétera). Por otra parte, afirma la teoría, existen núcleos de una economía capitalista, en los cuales encontramos a las clases medias empresarias, progresistas, urbanizadas. En esta descripción está implícita la idea de que el "feudalismo" representa un obstáculo para el desarrollo en los países latinoamericanos y debe ser eliminado para

dejar paso a un capitalismo progresista, que será desarrollado por los capitalistas empresarios en beneficio del país en su conjunto.

No cabe duda de que en todos los países latinoamericanos existen grandes diferencias sociales y económicas: entre las zonas rurales y las urbanas, entre las poblaciones indias y las no indias, entre la masa de campesinos y las élites urbanas y rurales, y entre las regiones muy atrasadas y las relativamente desarrolladas.

Pero estas diferencias no autorizan el empleo del concepto de sociedad dual, por dos motivos principales. Primero, las relaciones entre las regiones y grupos "arcaicos" o "feudales" y los "modernos" o "capitalistas" representan el funcionamiento de una sola sociedad unificada cuyos dos polos son parte integrante de la misma; y segundo, estos dos polos se originan en el transcurso de un solo proceso histórico.

Tomemos el primer punto. Lo que importa no es la simple existencia de dos "sociedades", o de una "sociedad dual" -dos polos en contraste, en los extremos de un continuo socioeconómico-, sino más bien las relaciones que existen entre estos dos "mundos" y que los unen en un todo funcional. En la medida en que el desarrollo localizado de ciertas regiones de América Latina se basa en el empleo de mano de obra barata (¿y no es acaso principalmente eso lo que atrae al capital extranjero a nuestros países?), las regiones atrasadas -las que proporcionan la mano de obra barata- cumplen una función específica en la sociedad nacional, y no son simplemente zonas en las cuales, por un motivo o por otro, no se ha producido el desarrollo. Más aún, por lo general las zonas arcaicas son exportadoras de materias primas hacia los centros urbanos del país y hacia el extranjero.

Como veremos más adelante, las zonas desarrolladas de los países subdesarrollados funcionan como un mecanismo de bombeo, extraen de su hinterland atrasado, subdesarrollado, los elementos que contribuyen a su desarrollo. Esta situación no es nueva en los países subdesarrollados. Es el resultado de un largo proceso histórico que comenzó con la expansión de la Europa mercantilista y colonialista.

Vayamos ahora al segundo punto, al proceso histórico único que dio nacimiento a los dos polos de la sociedad latinoamericana. La conquista de América Latina se llevó a cabo principalmente en el contexto de metas comerciales. En esencia, fue realizada por una serie de empresas mercantiles conjuntas (privadas y estatales). En algunas regiones se crearon verdaderas zonas feudales por medio de encomiendas y mercedes (respectivamente, concesiones de mano de obra india y de tierras, con las cuales la Corona española recompensaba a los conquistadores). Las poblaciones indígenas conquistadas fueron sometidas a la opresión y explotación más brutales por parte de los españoles. Del mismo modo, la esclavización de los negros africanos en las plantaciones de azúcar del Caribe y en el Brasil, que satisfacía las necesidades de una economía mercantilista orientada hacia los mercados de consumo europeos, no se caracterizó por una economía cerrada, autosuficiente (como sucedió en el feudalismo europeo clásico), sino que más bien satisfacía las necesidades de la industria minera de exportación y de la agricultura que abastecía a esos centros mineros o a los mercados europeos.

Durante toda la época colonial, la fuerza impulsora de la economía latinoamericana fue el sistema mercantilista-capitalista. Las colonias españolas y portuguesas eran grandes productoras de materias primas que abastecían, en forma directa o indirecta, a varios

mercados europeos, y que de tal modo contribuyeron al posterior desarrollo industrial de Europa occidental. La economía "feudal", si alguna vez existió, era subsidiaria de los centros dinámicos -las minas y la agricultura de exportación-, que a su vez respondían a las necesidades de la metrópolis colonial.

El único factor constante de la economía colonial era la búsqueda de mano de obra barata -y el control de la misma- para las empresas coloniales. Los colonos trataron primero de esclavizar a las poblaciones indígenas; luego se introdujo la esclavitud de los africanos. Después se aseguraron una mano de obra india servil por medio de una serie de disposiciones que iban desde la encomienda hasta la distribución forzada de los trabajadores indios. Las condiciones de vida y de trabajo "feudales" de la mayoría de la población campesina india reducían al mínimo los costos de producción en la minería y en la agricultura coloniales. Por consiguiente, se puede considerar que el "feudalismo" en las relaciones de trabajo fue una función del desarrollo de la economía colonial en su totalidad, la cual a su vez formaba parte integral del sistema mercantilista mundial.

La economía colonial estuvo sometida a fuertes variaciones cíclicas. En Brasil crecieron y luego declinaron, una tras otra, las grandes industrias. Así sucedió con la extracción primitiva de madera, con la producción de azúcar en las grandes plantaciones de esclavos del noreste, en la minería de la parte central del país, en la extracción de caucho del Amazonas y por último, durante este siglo, en la producción de café en el sur y sureste del Brasil. Cada uno de estos ciclos trajo una época de prosperidad y crecimiento a la zona en que se producía. Cada uno correspondía, en su momento, a una demanda. Y al cabo cada uno dejaba una economía estancada, subdesarrollada, atrasada, y una estructura social arcaica. En una gran

parte de Brasil, entonces, el subdesarrollo siguió al desarrollo, no lo precedió. El subdesarrollo de estas zonas es en gran medida el resultado de un periodo anterior de desarrollo, de corta duración, - seguido por el desarrollo de nuevas actividades en otras partes del país.

Este esquema puede observarse también en el resto de América Latina, principalmente en las zonas mineras que florecieron en una época y cuyas economías decayeron luego. Los ciclos económicos de la América Latina colonial estaban determinados en gran medida por los del mundo occidental. En América Central, comunidades indias que - ahora son cerradas, aisladas y autosuficientes no lo fueron siempre. Por una parte, los colonos desplazaron a las poblaciones indias, que fueron empujadas a zonas inhospitalarias y aisladas, en las cuales - su nivel de vida quedó reducido a la simple subsistencia; por otra parte, durante los periodos de depresión económica las comunidades - que antes habían estado relativamente integradas a la economía global se separaron del mundo y descendieron a un nivel de subsistencia debido a la necesidad. Vemos, pues, que en términos históricos el - desarrollo y el subdesarrollo de una zona implica el subdesarrollo - de otras. Vemos, además, que las condiciones "feudales" responden - en gran medida a las necesidades de la metrópolis colonial y de la - élite colonial, a la que difícilmente se puede definir como feudal.

El tipo de relaciones que se estableció entre una metrópolis colonial y sus colonias se repitió dentro de los propios países coloniales, en las relaciones que se desarrollaron entre unos pocos "países de crecimiento" y el resto del país. Lo que España fue para sus colonias lo fueron los centros del poder colonial en Nueva España (y en el resto de América Latina) para las zonas exteriores, atrasadas, que los rodeaban.

En verdad, las regiones atrasadas, subdesarrolladas, de nuestros países han representado siempre el papel de colonias internas - en relación con los centros urbanos en desarrollo o con las zonas - agrícolas productivas. Y para evitar la idea errónea de que en los países latinoamericanos funcionan dos (o más) sistemas sociales y - económicos independientes, nos proponemos describir la situación en términos de colonialismo interno, y no en términos de "sociedades - duales". Esto se hará más claro cuando analicemos la siguiente tesis.

La segunda tesis:

El progreso en América Latina se producirá por la difusión de los productos industriales en las zonas atrasadas, arcaicas y tradicionales

La tesis difusionista se encuentra en varios niveles. Algunos hablan de una cultura urbana -u occidental- que se difundirá gradualmente por todo el mundo, y que poco a poco absorberá a todos los pueblos atrasados y primitivos. Otros hablan de los efectos de la modernización como si se tratara de una mancha de aceite que se extiende con lentitud hacia afuera, a partir de un foco central. Otros afirman que todos los estímulos para el cambio en las zonas rurales provienen necesariamente de las zonas urbanas. Para respaldar estos argumentos se cita el hecho de que las radios de transistores, las - bicicletas, los dentífricos y la Coca-Cola pueden encontrarse en los rincones más apartados del mundo.

Esta tesis implica otras tres, que no siempre se formulan con tanta claridad: 1) el desarrollo del sector moderno, que en esencia es expansionista, acarrea ipso facto el del sector tradicional y arcaico; 2) la "transición" del tradicionalismo al modernismo es un - proceso actual, permanente e inevitable que eventualmente abarcará a

todas las sociedades tradicionales; y 3) los propios centros del modernismo no son otra cosa que el resultado de la difusión de rasgos "modernistas" (tecnología, conocimientos, el espíritu del capitalismo y, por supuesto, el capital) que provienen de los países ya desarrollados. La tesis puede considerarse equivocada, por los siguientes motivos:

1. Si bien es cierto que en los últimos años se ha distribuido una gran cantidad de bienes de consumo en las zonas subdesarrolladas, ello no implica automáticamente el desarrollo de las mismas, si por desarrollo entendemos un aumento de la producción de bienes y servicios por habitante y del bienestar social general. Muy a menudo esta difusión de productos no es otra cosa que la difusión de la cultura de pobreza en las regiones atrasadas, rurales, pues no produce cambios institucionales fundamentales.

2. La difusión de las mercancías industriales manufacturadas en las zonas atrasadas desplaza con frecuencia a florecientes industrias o fabricantes locales, y por lo tanto, destruye la base productiva de una parte importante de la población, con lo cual provoca lo que se conoce como proletarianización rural, éxodo rural y estancamiento económico de esas zonas.

3. El mismo proceso de difusión ha contribuido al desarrollo de una clase de comerciantes, usureros, intermediarios, monopolistas y prestamistas en las zonas rurales atrasadas, en cuyas manos se concentra una parte cada vez mayor de la renta regional y que, lejos de constituir un elemento de progreso, representa un obstáculo para el uso productivo del capital y para el desarrollo en general.

4. A menudo la "difusión" es apenas la extensión de los monopolios a las zonas rurales, con consecuencias negativas para un desarrollo equilibrado y armónico.

5. El proceso de difusión del capital se ha producido desde las zonas atrasadas hacia las modernas. La constante descapitalización de las zonas subdesarrolladas de América Latina acompaña la migración de la parte más capacitada de la población fuera de las zonas atrasadas, de los jóvenes con alguna educación que buscan mejores oportunidades en otras zonas. Lo que determina el nivel de desarrollo o de subdesarrollo de estas zonas no es la presencia o ausencia de mercancías manufacturadas, sino ese flujo desfavorable hacia afuera de las zonas atrasadas.

6. Este proceso de "difusión", al cual se le atribuyen tantos resultados benéficos, viene produciéndose en América Latina desde hace 400 años, y aparte de ciertos puntos focales de crecimiento, el continente sigue tan subdesarrollado como siempre.

En realidad, la tesis correcta sería la siguiente: el progreso de las zonas modernas, urbanas e industrializadas de América Latina se ha producido a expensas de las atrasadas, arcaicas y tradicionales. En otras palabras, la canalización de capitales, materias primas, alimentos abundantes y mano de obra proveniente de las zonas atrasadas permite el rápido desarrollo de esos polos o puntos focales de crecimiento, y condena a las zonas abastecedoras a un creciente estancamiento y subdesarrollo. Las relaciones de intercambio entre las zonas urbanas y las atrasadas son desfavorables para estas últimas, del mismo modo que las que existen entre los países subdesarrollados y los desarrollados en escala mundial son desfavorables para los primeros.

La tercera tesis:

La existencia de zonas atrasadas, tradicionales y arcaicas constituye un obstáculo para la formación de un mercado interno y para el desarrollo de un capitalismo progresista y nacional

Se afirma que el capitalismo nacional progresista -ubicado en los centros industriales y urbanos modernos- está interesado en la reforma agraria, en el desarrollo de las comunidades indias, en la elevación de los salarios mínimos pagados a los trabajadores agrícolas y en otros programas de tipo similar. Esta tesis es errónea por las siguientes razones:

1. Con raras excepciones en América Latina no existe un capitalismo progresista o nacional, ni existen las condiciones internacionales que permitan su desarrollo. Por capitalismo "progresista" y "nacional" entendemos el que está comprometido de palabra y en los hechos al desarrollo económico independiente del país, es decir, de las masas de la población. Ello significaría la formulación y aceptación, por la clase capitalista, de una política económica que impulsara: a) una agricultura diversificada para el mercado interno; b) la transformación de las principales materias primas del país para su utilización en el país mismo; c) una creciente industrialización; d) una elevada tasa de reinversiones en la agricultura del país; e) una creciente participación del Estado en grandes empresas económicas; f) un estricto control de las inversiones extranjeras y su subordinación a las necesidades nacionales; g) un estricto control de las exportaciones de capital y de las ganancias; h) preferencia para las empresas de propiedad nacional sobre las compañías de propiedad extranjera; i) estricta limitación de las importaciones innecesarias; j) estricta limitación de la fabricación de bienes de consumo no esenciales, y otros objetivos similares.

Esta política no se lleva adelante en la mayoría de los países latinoamericanos, y los que en uno u otro momento trataron de ponerla en práctica sufrieron tremendas presiones políticas y económicas exteriores. La historia reciente de Brasil es un ejemplo de ello.

Luego del golpe militar producido en ese país en 1964, y respaldado por Estados Unidos, la política económica anterior, que había estimulado a un capitalismo progresista y nacional, fue errojada por la -borda en favor de un control cada vez mayor en la economía por las -corporaciones norteamericanas. Lo mismo sucedió en la Argentina, -Chile, Bolivia y otros países. Con excepción de México (y en una -ocasión, de Brasil), la "burguesía nacional" de los países latinoamericanos no tiene suficiente poder o influencia como para hacer sentir de verdad sus intereses.

2. Hasta este momento -y en el futuro predecible- existe un mercado interno importante en la población urbana, un mercado que crece continuamente y que aún no está abastecido del todo. Por otra parte, en las mismas zonas urbanas hay un sector industrial que trabaja a menos de su capacidad total, por motivos que tienen poco que ver con el mercado interno, sino más bien con las ganancias; y durante mucho tiempo no habrá necesidad de que esas industrias hagan algo más que abastecer a las crecientes zonas urbanas. O sea, que zonas metropolitanas como Lima, Callao, San Pablo, Santiago y ciudad de México pueden crecer económicamente hasta un futuro indefinido sin provocar necesariamente ningún cambio fundamental en la estructura de las zonas rurales atrasadas, las colonias internas.

El problema del mercado interno es, en esencia, un problema de distribución de ingresos. Los economistas y los sociólogos hablan a cada paso de la necesidad de incorporar al campesinado "atrasado", de subsistencia, a la economía monetaria a fin de fortalecer el mercado interno e impulsar el desarrollo económico. Pero en ninguna parte de América Latina es tan grande la brecha entre ricos y pobres como en las ciudades, en las que la población urbana "marginal", desesperadamente pobre, de las villas miseria, crece con rapidez. Si -

el mercado interno fuese en verdad la fuerza impulsora de la burguesía latinoamericana, los capitalistas mexicanos no buscarían, como lo hacen, oportunidades de inversión en América Central, o Brasil en Paraguay y Bolivia; no exportarían millones de dólares anuales para ponerlos a resguardo en bancos europeos o norteamericanos. Serían en cambio partidarios de una política impositiva más equitativa, de márgenes de ganancia más bajos y de mayores volúmenes de venta, de precios más bajos para sus productos y más altos niveles de producción. Pero en general no son partidarios de ninguna de estas cosas. La cuarta tesis:

La burguesía nacional tiene interés en quebrar el poder y el dominio de la oligarquía terrateniente.

A menudo se ha dicho que hay un profundo conflicto de intereses entre la nueva élite (o la nueva clase alta) representada por los modernos empresarios comerciales e industriales y la antigua élite (o clase alta tradicional), cuya posición destacada deriva de la propiedad de la tierra. Aunque la aristocracia latifundista fue eliminada por medios revolucionarios en algunos países latinoamericanos (pero siempre por el pueblo, nunca por la burguesía), no parece existir un conflicto de intereses entre la burguesía y la oligarquía en los otros países. Por el contrario, los intereses agrícolas, financieros e industriales se encuentran a menudo en los mismos grupos económicos, en las mismas compañías y aun en las mismas familias.

Por ejemplo, gran parte del capital proveniente de los latifundios arcaicos del nordeste del Brasil es invertido por sus dueños en lucrativas empresas de San Pablo. Y en Perú las grandes familias de Lima, asociadas al capital extranjero progresista, son también dueñas de los principales latifundios "feudales" de los Andes. No hay

motivos estructurales para que la burguesía nacional y la oligarquía latifundista no se entiendan entre sí. Y en los casos en que hay una posibilidad del conflicto de intereses (como sucede con algunas leyes que benefician a un grupo y son perjudiciales para el otro, por ejemplo), no falta el gobierno burgués o militar que otorgue amplias compensaciones al grupo cuyos intereses resultan perjudicados.

El lamentable espectáculo de algunas recientes "reformas agrarias" es un ejemplo. Acuciados por la experiencia cubana y presionados por Estados Unidos muchos gobiernos latinoamericanos conservadores aprobaron, en la conferencia de Punta del Este en 1961, la proposición de que era mejor soportar cierto tipo de reforma agraria que correr el peligro de la revolución campesina. Mucha publicidad se ha hecho en torno de las "reformas" colombianas y venezolanas y de las leyes o proyectos de reforma agraria en Brasil, Chile, Ecuador, Perú y otros países. Cuando tales proyectos no fueron enterrados en los parlamentos, en medio de discursos (como en Chile), o eludidos por medio de chicanas legales o mediante barreras institucionales especialmente construidas (como en Brasil, Ecuador y Perú), los expertos admiten que lo que se hace (como en Colombia y Venezuela) es muy poco, muy tardío, costoso, mal planificado y ejecutado, y que las "reformas" son sencillamente insuficientes para coincidir siquiera con el crecimiento natural de la población campesina, y no hablemos ya de redistribuir la tierra o quebrar la estructura del poder rural. Y ninguno de estos gobiernos está controlado por la "aristocracia terrateniente" en tal medida que pueda decirse que la "burguesía" local se encuentra excluida de ellos. Muy por el contrario.

La desaparición de la oligarquía latifundista ha sido exclusivamente el resultado de movimientos populares, y no de la acción de la burguesía. Esta encuentra un buen aliado en la oligarquía terrate-

niente en lo referente a mantener el colonialismo interno, lo cual - en último análisis beneficia por igual a ambas clases sociales.

La quinta tesis:

El desarrollo latinoamericano es obra y creación de una clase media nacionalista, progresista, emprendedora y dinámica, y los objetivos de la política social y económica de los gobiernos latinoamericanos deben consistir en estimular la "movilidad social" y el desarrollo de esa clase

Es probable que no haya otra tesis sobre América Latina más difundida que ésta. La respaldan investigaciones, periodistas y políticos; es el tema de seminarios y conferencias, de voluminosos libros, y uno de los supuestos, implícito pero fundamental, de la alianza para el Progreso. Se ha convertido en un dogma virtual. Pero esta tesis es falsa por las siguientes razones:

1. En primer lugar, el propio concepto de "clase media" contiene ambigüedades y equívocos. Si se refiere, como sucede a menudo, a grupos de ingresos medios, situados entre los dos extremos de determinada escala económica, entonces no se trata de una clase social, sino de un conjunto estadístico. Pero por lo general el concepto se refiere a personas que tienen cierto tipo de ocupación, especialmente en el sector terciario de la economía -en el comercio o los servicios-, y casi siempre en las zonas urbanas. En este caso, se refiere a los trabajadores de cuello blanco, la burocracia, los hombres de negocios y ciertas profesiones. En ocasiones el concepto se refiere también a determinados grupos sociales que no tienen lugar en el modelo estructural tradicional de América Latina, en la cual supuestamente existe sólo una aristocracia terrateniente y jornaleros agrícolas sin tierra. A todos los demás grupos, desde los pequeños propietarios de tierras hasta la población urbana en su conjunto, se

los agrupa bajo la denominación general de "clase media". Mientras no exista una definición clara de ese término, la información respecto de las virtudes y capacidades potenciales de esa "clase media" será sólo una opinión subjetiva de quienes la formulan.

2. Muy a menudo el término "clase media", es un eufemismo de "clase gobernante". Cuando se habla de los empresarios, los financieros y los industriales en relación con el desarrollo de los países latinoamericanos, se hace referencia a una clase que posee el poder en la sociedad, que ocupa la cúspide de la pirámide social, económica y política, y que como tal adopta las decisiones generales que afectan a esos países. En otras palabras, la clase en cuestión no es en modo alguno "media".

Quando los autores liberales (como John Johnson y Robert J. Alexander, por ejemplo) exaltan las virtudes de esta "nueva" clase en la política latinoamericana, es evidente que resulta menos molesto usar el término neutral "clase media" que definir con exactitud la naturaleza de este grupo que se encuentra en la cima de la estratificación de poder como nueva clase gobernante o élite de poder.

3. Esta tesis sobre la clase media sugiere por lo común la idea de una masa de población potencialmente mayoritaria, reclutada principalmente en las capas bajas de la sociedad, y que tarde o temprano ocupará por completo el universo social. Se insinúa que en ese momento las clases altas ya no tendrán importancia económica, ni las bajas importancia numérica. Nada podría ser más utópico o erróneo. El crecimiento del sector económico terciario no es una garantía de desarrollo, ni el crecimiento de los sectores sociales medios (ficción estadística) garantizará la desaparición de las desigualdades económicas y sociales de la sociedad. Por acelerado que pueda -

ser el crecimiento de esas capas medias en Latinoamérica en su conjunto, el crecimiento de los grupos de ingresos inferiores en el campo y la ciudad, por una parte, y el de la minúscula capa de ingresos superiores, siguen siendo mayores.

4. Los sectores que componen la clase media en su sentido restringido -agricultores pequeños y medianos, pequeños hombres de negocios, empleados públicos, pequeños empresarios, artesanos, distintos tipos de profesionales, etcétera (es decir, aquellos que trabajan por su cuenta o que reciben un salario por labores no manuales)- no poseen por lo general las características que se les atribuye. Por el contrario, dependen económica y socialmente de las capas superiores; están vinculados políticamente a la clase gobernante; son conservadores en sus gustos y opiniones, defensores del status quo, y sólo buscan privilegios individuales. Lejos de ser nacionalistas, les agrada todo lo extranjero, desde las ropas importadas hasta el Reader's Digest. Constituyen un verdadero reflejo de la clase gobernante y obtienen sustanciales beneficios de la situación colonial interna. Este grupo representa el respaldo más importante para las dictaduras militares en América Latina.

5. A veces también se entiende el concepto "clase media" en términos de los hábitos de consumo de cierta parte de la población. Así, por ejemplo, algunos consideran que el hecho de que los campesinos compren cerveza en botella en lugar de chicha o pulque, o de que la población urbana compre muebles o artefactos eléctricos a crédito, constituye un signo indiscutible de que hemos dado grandes pasos en la marcha hacia una civilización de "clase media". En América Latina, nos dicen esos autores, todos "tienen las aspiraciones de la clase media". Es sólo cuestión de tiempo para que dichas aspiraciones

se realicen. Esta afirmación es incorrecta por las siguientes razones:

Una clase social no se define por los artículos que consume, ni el nivel de las aspiraciones revela la estructura de las instituciones sociales ni la calidad de las relaciones entre los grupos. La difusión de artículos manufacturados tiene relación directa con el nivel general de la tecnología, así como con la demanda efectiva. La mayoría de la población -en especial en las zonas urbanas- puede gozar en cierta medida de ese tipo de consumo, pero ello no exige ningún cambio fundamental en la estructura de clase, ni en las desigualdades de los ingresos, la posición social, el poder político o las relaciones de trabajo.

La creación de "aspiraciones" o "necesidades" de cierto tipo es, cada vez en mayor proporción, el resultado de una poderosísima industria publicitaria que ha impregnado todos los medios sociales. Los niveles de aspiraciones van en ascenso en todas partes, pero lo mismo sucede con los niveles de las aspiraciones insatisfechas, y esto, como puede confirmarlo cualquier psicólogo, conduce a crecientes niveles de frustración y a sentimientos de privación. De tal forma, las aspiraciones de la clase media podrían muy bien convertirse en conciencia revolucionaria.

Además, los estudios económicos han demostrado que en América Latina la proporción de los salarios respecto de la renta nacional -de los cuales depende la mayoría de la población- tiende a disminuir, en tanto que las ganancias y las rentas del capital de una minoría tienden a aumentar. Esta tendencia que en los últimos años ha sido acelerada por el proceso de inflación (especialmente en países como la Argentina, Brasil, Chile, Bolivia y Colombia), no coincide con la idea del crecimiento lento y armonioso de la clase media.

6. El fortalecimiento de la clase media, como meta de la política social, no está destinado, en esencia, a estimular el desarrollo económico de un país, sino más bien a crear una fuerza política capaz de apoyar a la clase gobernante existente, y de servir como parapetos en las luchas de clases que ponen en peligro la estabilidad de la estructura social y económica existente. Los ideólogos de la clase media se han lamentado de que esa clase no fuese lo bastante fuerte en Cuba como para oponerse a la revolución socialista. Por otra parte, anotan en el crédito de la "clase media" el hecho de que las revoluciones mexicana y boliviana se hayan "estabilizado" e "institucionalizado".

Las llamadas clases medias tienen estrechos vínculos con la estructura económica y política existente, y carecen de la dinámica interna que pueda convertirlas en promotoras de un desarrollo económico independiente. Una cosa es su importancia numérica relativa, y otra distinta su condición y capacidad para adoptar como clase decisiva que puedan afectar estructuras y procesos económicos. Es digno de mención el hecho de que los autores que más apego muestran por la idea del crecimiento de la clase media asignan poca o ninguna importancia a la circunstancia de que las capas inferiores siguen constituyendo la parte más amplia de la población latinoamericana.

7. Por último, la tesis de la clase media tiende a velar el hecho de que en América Latina existen tensiones, oposiciones y conflictos entre grupos étnicos, así como entre clases; que el desarrollo social y económico de los países latinoamericanos depende, en última instancia, de la adecuada solución de dichos conflictos; y que el crecimiento de los "sectores medios" (como los denomina un autor norteamericano), aunque impresionante en ciertas regiones, no contribuye a la solución de tales problemas. En ocasiones, ese crecimiento puede

llegar inclusive a postergar la solución y agudizar los conflictos.

La sexta tesis:

La integración nacional en América Latina es el producto de la mezcla de raza

Esta tesis es frecuente en países que tienen grandes problemas étnicos, los que poseen una gran proporción de indios en la población, y Brasil, con su población negra. Se afirma que la colonización española y portuguesa de América enfrentó a dos grupos raciales importantes, dos civilizaciones y que el proceso de integración nacional representa una mezcla biológica y cultural. En los países latinoamericanos se cree que la ladinización (aculturación de los indios) constituye un proceso universalizador en el cual desaparecerán las grandes diferencias entre la minoría blanca dominante y las masas campesinas indias. Se dice que en la estructura social bipolar tradicional aparece un elemento biológico y cultural intermedio -el ladino, o cholo, o mestizo, o mulato, según sea el caso-, portador de la "esencia" de la nacionalidad y poseedor de todas las virtudes necesarias para el progreso en los países latinoamericanos.

La falacia de esta tesis consiste en que la mezcla biológica y cultural (proceso común en muchas partes de América Latina) no representa por sí misma un cambio en la estructura social existente. La integración nacional, como proceso objetivo, y el nacimiento de una conciencia nacional, como proceso subjetivo, dependen de factores estructurales (es decir, de la naturaleza de las relaciones entre los hombres y entre los grupos sociales), y no de los atributos biológicos o culturales de ciertos individuos. La integración nacional (en el sentido de plena participación de todos los ciudadanos en los mismos valores culturales, y de la relativa igualdad de oportunidades sociales y económicas) se logrará en las zonas indias, no con el desa-

rollo de una nueva categoría biocultural, sino con la desaparición - del colonialismo interno. En las colonias internas de nuestros países, los mestizos (o población con mezcla racial) son, en rigor, representantes de la clase gobernante local y regional, que ayudan a - mantener a la población india en un estado de opresión. No tienen el menor interés en una verdadera integración nacional. Por otra parte, en los centros urbanos cada vez más importantes, la población rural - inmigrante, a menudo de raza india, es rápidamente "integrada" desde el punto de vista nacional; pero ello se debe más bien a las posiciones que ocupa en la estructura de clases, y no al proceso de mezcla - racial.

Lo que es más, la tesis de la mezcla de razas oculta muy a menudo un prejuicio racista (que puede ser inconsciente). En los países en que la mayoría de la población tiene rasgos indios, la mezcla biológica de razas significa el "blanqueamiento", y en ese sentido, la - mención de las virtudes de las mezclas raciales oculta en realidad - prejuicios antiindios. Se puede encontrar el mismo prejuicio en la - versión cultural de esta teoría; en verdad, representa la desaparición de la cultura india. Por consiguiente, hacer de la mezcla de razas el requisito previo para la integración nacional condena a los indios de América, un grupo cuyos componentes son decenas de millones, a una lenta agonía cultural.

La séptima tesis:

El progreso en América Latina sólo se producirá por medio de una alianza entre los obreros y los campesinos, como consecuencia de la identidad de intereses de las dos clases

No podemos terminar este análisis de América Latina sin referirnos a una tesis que tiene bastante vigencia en la izquierda ortodoxa.

Sobre la base de las teorías desarrolladas por Lenin y Mao Tsé-Tung, se dice que el éxito de la revolución democrática en América Latina depende de la capacidad de la clase obrera y campesina para forjar - un frente común contra la burguesía reaccionaria y contra el imperia - lismo.

Aunque esto puede ser correcto como ideal revolucionario o - como la meta deseada para la organización y la acción políticas, es preciso señalar que si el análisis de los seis puntos precedentes es correcto, y en especial si es válido el concepto de "colonialismo interno", entonces las estructuras sociales existentes y sus actuales tendencias en América Latina no favorecen "naturalmente" esa alianza ideal, aunque no negaré sin más ni más su posibilidad. La experiencia histórica reciente no muestra un solo caso en que esa alianza se haya producido en la práctica. La revolución campesina mexicana tuvo lugar cuando apenas existía una clase obrera urbana digna de mención. Aunque la revolución boliviana fue grandemente beneficiosa para los campesinos, constituyó principalmente la obra de los mineros del estaño y de una élite intelectual. Los revolucionarios cubanos lograron el respaldo de la clase obrera urbana organizada, sólo hacia el final del levantamiento armado cuando estaba asegurada la caída de Batista. La clase obrera de San Pablo (la más grande concentración de obreros industriales de Brasil) ha elegido siempre a los gobernadores más conservadores -aunque "populistas"- del país, y por cierto que no logró unir sus fuerzas a las de los obreros rurales relativamente bien organizados del nordeste para salvar al régimen democrático de Goulart del derrocamiento militar. En la Argentina los obreros urbanos organizados (peronistas o antiperonistas) no pudie-

ron o no quisieron establecer una alianza con los campesinos y los obreros rurales. En otros países la experiencia es similar.

En el futuro, a medida que la mayor parte de América Latina se vuelva cada vez más subdesarrollada y cada vez más dominada por Estados Unidos, por medio de regímenes militares o seudodemocráticos, es posible que la situación cambie. Muchos gobiernos continuarán tratando de llevar a cabo cierto tipo de reforma agraria, y sin duda las fuerzas políticas de la izquierda seguirán presionando por ella en todas partes. En relación con estas reformas agrarias (sean ellas los primeros pasos de una revolución democrática o la acción postergadora de una burguesía cada vez más atemorizada) resulta pertinente subrayar los siguientes puntos:

1. Uno de los pasos indiscutibles de toda revolución democrática es la reforma agraria. Pero la adquisición de tierra por el campesinado, mediante una reforma agraria no colectiva, los convierte en propietarios cuyos intereses de clase son los de los otros propietarios territoriales.

2. Los intereses objetivos de los campesinos y los obreros no son idénticos en lo que respecta a la reforma agraria. Por lo común, una reforma agraria implica una disminución inicial de las entregas de alimentos a las ciudades, y la clase obrera es la primera en sentir los efectos de dicha disminución. Significa también la canalización de las inversiones públicas hacia los sectores rurales, con el consiguiente perjuicio para el sector urbano, que como hemos visto es casi el único sector que se beneficia en realidad con el desarrollo económico en una situación de colonialismo interno.

3. La lucha de la clase obrera urbana (que es políticamente más poderosa que el campesinado) por mayores salarios, más y mejores

servicios públicos sociales, controles de precios, etcétera, no encuentra apoyo en el sector campesino porque los beneficios que obtiene la clase obrera de esa manera son logrados por lo general a costa de la agricultura, es decir, de los campesinos.

En Latinoamérica casi la mitad de la población económicamente activa trabaja en la agricultura, y sin embargo el sector agrícola recibe poco más del 20 por ciento de los ingresos totales, y su parte en la renta total ha venido declinando con mucha mayor rapidez que su proporción respecto de la población total. La formación de capital es mucho más importante en el sector no agrícola, y las inversiones privadas (en servicios públicos, educación, salud, seguridad social, etcétera) benefician principalmente a las poblaciones urbanas.

En otras palabras, la clase obrera urbana de nuestros países es también beneficiaria del colonialismo interno. Esa es una de las razones de que en América Latina no exista un movimiento obrero verdaderamente revolucionario.

4. En la Inglaterra del siglo XIX, la expulsión de los campesinos de la tierra y su migración a las empresas industriales representó una disminución de su nivel de vida; en la Rusia zarista la movilidad rural-urbana estaba estrictamente limitada, y la alianza obrero-campesina se llevó a cabo en el campo de batalla; y en la China Popular esa alianza se forjó en la lucha contra los invasores japoneses. En franco contraste con todos estos ejemplos, la migración rural no sólo es posible para los descontentos del campo en América Latina, sino que en la mayoría de los casos representa una mejora de la situación económica y social (aun en las favelas, las barriadas, los ranchos o las colonias proletarias -las villas miseria- de las -

ciudades latinoamericanas), en comparación con la situación que existe en el campo. Se puede teorizar que la conciencia revolucionaria de los campesinos aumenta en proporción inversa a la posibilidad de su movilidad social ascendente, y que dicha proporción regiría con mayor fuerza aun si esta última implica también la movilidad geográfica.

5. Podemos también suponer que cuanto más intenso sea el colonialismo interno en América Latina (es decir, cuanto mayor la diferencia entre la metrópolis y sus colonias internas), más se reducirán las posibilidades de una verdadera alianza política entre obreros y campesinos. El ejemplo de los recientes acontecimientos en Brasil y Bolivia ilustra este punto.

El cuadro precedente de América Latina podría parecer excesivamente pesimista. En ese caso, lo es sólo porque el que nos proporcionan los "expertos" que perpetúan las siete falacias es optimista y carente de sentido crítico, y conduce con facilidad a una subestimación de las tremendas tareas que América Latina tiene hoy ante sí. Es posible que el mayor obstáculo para el desarrollo económico y social de América Latina (y no para el crecimiento localizado) sea la existencia del colonialismo interno, una relación orgánica, estructural, entre un polo de crecimiento en desarrollo, o metrópolis, y su colonia interna, atrasada, subdesarrollada y en subdesarrollo. Con suma frecuencia, ni siquiera los mejores intencionados formuladores de programas políticos tienen conciencia de esta relación que existe en los planos económico, político, social y cultural. Aunque no cabe duda de que los gobiernos progresistas pueden adoptar diversas medidas de naturaleza parcial y limitada para poner remedio a esta situación, la única solución, a la larga, parece ser la movilización social y política del campesinado "colonizado", que tendrá que enta-

blar sus propias batallas, aparte del apoyo habitual que pueda abrigar la esperanza de recibir de los sectores extremistas de la intelectualidad, los estudiantes y la clase obrera. Es preciso señalar que ni siquiera los gobiernos que reconocieron formalmente la necesidad de la reforma agraria están dispuestos a tolerar organizaciones campesinas independientes.

El mito de la clase media es otra falsa panacea. Ello no significa que los hijos diplomados de las capas de ingresos medios no tengan un papel que representar en el desarrollo de su país. Es probable que algunos de ellos dirijan las próximas revoluciones campesinas. Por supuesto, otros continuarán dirigiendo la industria del petróleo, las refinerías de azúcar, los hospitales, las universidades y las cadenas de "tiendas". Más bien se trata del problema de decidir en interés y beneficio de quién se manejarán esas organizaciones. Y en ese sentido la "clase media" casi nunca fue capaz de ver más allá de su propio bolsillo. Así lo demuestran los millares de técnicos y profesionales latinoamericanos que emigran todos los años a Estados Unidos y a puestos mejor pagados.

En la actualidad existe en América Latina una creciente conciencia, entre todos los actores de la población, en cuanto a cuáles son los verdaderos obstáculos para el crecimiento socioeconómico y para el desarrollo político democrático. Las personas que saben pensar se preocupan cada vez menos por factores aislados tales como la "falta de recursos", "el tradicionalismo del campesinado", "la superpoblación" y "la heterogeneidad cultural y racial", que todavía tienen vigencia entre algunos estudiosos. Tienen cada vez más conciencia de la estructura interna y la dinámica de la sociedad total, y, por supuesto, de la relación de dependencia de esta sociedad res-

pecto de la metrópolis industrial, es decir, del fenómeno del imperialismo y el neocolonialismo. Esa conciencia sólo puede conducir a un análisis más profundo y refinado de la situación latinoamericana, y a nuevos y más correctos programas de acción.

SUNKEL, OSWALDO.
"EL MARCO HISTORICO DEL PROCESO DE
DESARROLLO Y SUB-DESARROLLO EN
AMERICA LATINA"
México-CEPAL

1. DESARROLLO Y SUBDESARROLLO

La división del mundo entre un pequeño grupo de países que abarca una reducida parte de la población mundial, y donde prevalece un elevado nivel de vida, y la mayoría de los países que abarca a la enorme mayoría de la población mundial y donde imperan condiciones de vida muy precarias, es un fenómeno relativamente reciente en la historia de la humanidad.

Hacia 1750, hace apenas dos siglos, la población del mundo vivía aún, y en su abrumadora mayoría, en condiciones materiales de existencia no caracterizadas por diferencias fundamentales entre las diversas regiones del mundo. Es sabido que, con la formación de los modernos imperios mercantiles a partir del siglo XVI y el consiguiente auge del comercio colonial, en ciertas regiones de Europa se estuvo operando un importante proceso de acumulación de capitales.¹ También es cierto que hacia mediados del siglo XVIII, en vísperas de la era del maquinismo, ya existían en Inglaterra y Escocia verdaderas economías de mercado. No obstante, con la excepción de la nobleza, el alto clero y algunos funcionarios y comerciantes de unas cuantas ciudades y regiones enriquecidas por el auge mercantil, el resto de la población europea y del mundo en general seguía dependiendo de actividades agrícolas y vivía a niveles cercanos a los de subsistencia. Esto queda reflejado en los elevados índices de mortalidad y de natalidad y en el escaso crecimiento demográfico que registra el período: se estima que entre 1650 y 1750 la población mundial crecía al 0.3 por ciento anual.² La actividad manufacturera, por su parte, se limitaba a la producción artesanal de textiles, y en escala reducida a la de productos metálicos. El transporte se realizaba esencialmente por agua (vías marítima y fluvial) pues no existían formas económicas de transporte terrestre para bienes de gran volumen y peso. Prácticamente toda la actividad manufacturera y minera se localizaba junto a los ríos, y canales puesto que el agua constituía la principal fuente de energía y transporte. La educación y la cultura estaban restringidas a minorías muy reducidas, que eran también las únicas que disfrutaban del consumo de bienes de lujo, podían viajar y por ende tener un conocimiento algo más amplio que la noción restringida y local que del mundo poseía la mayoría. Aun cuando no sea posible precisar los niveles de vida predominantes en las distintas regiones y ciudades en la época, los hechos históricos antes mencionados, conocidos y bien documentados, expresan situaciones que en modo alguno podían generar niveles de vida elevados para las grandes masas de la población mundial.³

¹ Henri Pirenne, *Historia económica y social de la Edad Media*, trad. de Salvador Echarría y Martí Soler-Vinyes, México, FCE, 1952, pp. 183-184.

² Naciones Unidas, *The Determinants and Consequences of Population Trends*, Nueva York, 1963.

³ Para ampliar lo expresado, y con particular referencia a Francia, sobre todo en función de la relación entre precios y salarios véase Régine Pernoud, *Histoire de la Bourgeoisie en France*, Editions du Seuil, París, 1960, p. 377.

Cien años más tarde, hacia 1850, se advierte un cambio significativo. El ritmo de crecimiento de la población mundial, se había elevado a 0.9 por ciento durante el período 1800-1850, especialmente como consecuencia del aumento del ritmo demográfico de los países europeos en pleno proceso de Revolución Industrial. Por otra parte, algunos países habían incrementado sus niveles medios de vida en forma notable, en tanto que otros conservaban los de épocas anteriores. Estados Unidos, por ejemplo, habría alcanzado un ingreso por habitante (en dólares de 1952-54) de alrededor de 200 dólares en el año 1832; el Reino Unido habría llegado a esa cifra en 1837; Francia en 1852; Alemania en 1886; e Italia en 1909. En líneas generales podría decirse que los países que hoy día se denominan industrializados o desarrollados habrían alcanzado una renta media por habitante entre 150 y 170 dólares en 1850, mientras que para la misma época los actuales países subdesarrollados habrían tenido una renta media por habitante de alrededor de 100 dólares.⁴

Alrededor de mediados de la presente década esa diferencia de un 50 por ciento se acentuó dramáticamente, a tal extremo que el ingreso por habitante de los países más desarrollados oscila ahora alrededor de los 1 500 dólares (dólares de 1952-54), en tanto que el ingreso medio *per capita* de los países subdesarrollados estaría más bien en torno a los 200 o 300 dólares por habitante; en otras palabras, una relación promedio de 1 a 1.5 se ha transformado, en el transcurso del último siglo, en una relación de 1 a 5 o más.⁵

Durante los últimos dos siglos debió producirse algún fenómeno de extraordinaria trascendencia para que unos pocos países alcancen elevados y crecientes niveles medios de vida, en tanto que los restantes mantienen niveles muy precarios; evidentemente ese fenómeno fue la Revolución Industrial, cuyas primeras manifestaciones, de acuerdo con la mayoría de los autores, aparecen a mediados del siglo XVIII. La Revolución Industrial fue fundamentalmente una revolución productiva, es decir, una transformación en la capacidad de producción y de acumulación de la humanidad. No se trata simplemente del desarrollo de la actividad fabril; es un acontecimiento mucho más amplio, es una auténtica revolución social, que se manifiesta en transformaciones profundas de la estructura institucional, cultural, política y social. En lo económico se expresa fundamentalmente por la creación y utilización de nuevos tipos de bienes de capital, la aplicación de nuevas fuentes de energía inanimada a las tareas productivas y, en general, por el desarrollo y la aplicación de técnicas y principios científicos al proceso productivo. En último término se trata de transformaciones sociales, y tecnológicas que generan un sustancial aumento de la productividad; esto, a su vez, posibilita la captación de un excedente cada vez mayor, dando lugar a un proceso acelerado de acumulación.

La Revolución Industrial no es, sin embargo, un proceso que pueda explicarse y comprenderse sólo en términos de países aislados, como Inglaterra, o de regiones aisladas, como Europa noroccidental. En realidad, se desenvuelve dentro de un sistema económico y político mundial que vincula aque-

los países y regiones entre sí y con sus respectivas áreas coloniales y países dependientes; dichas vinculaciones contribuyeron de manera importante al proceso mismo de la Revolución Industrial a través de la generación y extracción de un excedente, la apertura de mercados y el aprovechamiento de los recursos naturales y humanos de las áreas periféricas. Contribuyeron, por otra parte, a adaptar estructural e institucionalmente las economías y sociedades de las áreas periféricas a las necesidades del proceso de la Revolución Industrial en los centros.

Por consiguiente, el distanciamiento creciente entre países desarrollados y subdesarrollados producido durante los últimos dos siglos no es, como implícitamente lo suponen las teorías convencionales del desarrollo, el resultado del hecho de que la Revolución Industrial sólo haya ocurrido en los primeros y no en los segundos. Por el contrario, el análisis histórico de conjunto revela que la Revolución Industrial abarcó simultáneamente a ambos grupos de países, transformando radicalmente sus estructuras y creando, en los centros, sistemas socioeconómicos capaces de generar y autosustentar un crecimiento dinámico, y sistemas dependientes en la periferia. Se comprende entonces que las estructuras de ambos tipos de sistemas están funcionalmente vinculadas y por lo tanto se explican unas a otras en sus interrelaciones y en su evolución. El análisis de la Revolución Industrial por consiguiente permitirá estudiar las formas concretas que adquirieron dichas interrelaciones así como su evolución durante el proceso.

El fenómeno de la Revolución Industrial pasa por diversas fases que importa destacar. Si bien es obvio que sus orígenes se remontan a períodos anteriores a la mitad del siglo XVIII, no es menos cierto que la centuria que va de esa época hasta mediados del XIX es el período durante el cual la Revolución Industrial comienza a manifestarse en forma clara, decisiva y abierta en algunos países y, principalmente, en Inglaterra. Es significativo analizar este período porque durante el mismo se producen precisamente algunas de las grandes transformaciones en el orden social, jurídico e institucional que posibilitan el avance de la Revolución Industrial, como así también la transformación agrícola que preparara el terreno para dicho proceso.

En el período que sigue, desde mediados del siglo pasado hasta el presente, la Revolución Industrial da sus frutos más visibles y espectaculares en Europa noroccidental y Estados Unidos de Norteamérica; y tiene enorme significado para los países subdesarrollados de hoy por cuanto la enorme expansión de la economía industrial moderna en los países originarios de la Revolución Industrial va creando, desde entonces, una economía internacional cada vez más integrada donde comienzan a participar en forma creciente los países que actualmente se consideran subdesarrollados.

En efecto, esa expansión de la economía capitalista significa asociar los países de la periferia al proceso de desarrollo y de industrialización, no sólo creando importantes corrientes comerciales sino también a través de considerables aportes tecnológicos y de factores productivos a los países de la periferia. A medida que éstos crean o desarrollan actividades productivas de exportación de gran importancia, que alteran su estructura productiva, conforman las características de su comercio exterior, influyen sobre la estructura

⁴ S. Kumets, *Six Lectures on Economic Growth*, Glencoe, Free Press, 1959, p. 27.

⁵ Véase, por ejemplo, las estimaciones de J. L. Zimmerman, *op. cit.*, 1966.

social y política, y determinan, hasta cierto punto, las políticas económicas y sociales; en esa medida el proceso de desarrollo de los países industrializados y el proceso de subdesarrollo de los países de la periferia constituyen elementos de un mismo proceso global. Dicha asociación entre centro y periferia conformaría de esta manera un mismo proceso con resultados diversos: por una parte, un grupo de países desarrollados, y por la otra, un grupo de países subdesarrollados.

Se comprenderá, en consecuencia, la trascendencia que tiene el análisis histórico concebido no sólo como un estudio individual de cada economía subdesarrollada, sino como el estudio de dichas economías dentro del contexto de la evolución de la economía internacional. Dicho análisis debería estar en la base de una teoría del subdesarrollo que, a su vez, constituye la fundamentación de la política de desarrollo de estos países. Este análisis de tipo histórico debe ser precisamente el punto de partida para realizar una apreciación crítica de la teoría económica y de las teorías del desarrollo que hemos heredado y constituye el apoyo generalmente aceptado de la interpretación y de la política de desarrollo. Dichas teorías derivan principalmente de la experiencia recogida de los procesos que siguieron a la Revolución Industrial en los países donde ésta se originó, Inglaterra en lo esencial, así como de la fase posterior de crecimiento acelerado que esos países experimentaron durante el último siglo. En la medida en que el subdesarrollo de los países de la periferia se caracteriza por estructuras, instituciones y modos de funcionamiento diferentes, esas teorías aparecen claramente desajustadas; así, por ejemplo, es insostenible el enfoque que supone que el proceso de desarrollo es unilineal y continuo, y que en él se va pasando de etapas tradicionales o primitivas a fases cada vez más modernas y avanzadas. Lejos de tratarse de un proceso semejante, consiste más bien de un fenómeno simultáneo de propagación y evolución de la economía capitalista moderna que conduce, por condiciones y factores que es preciso estudiar, a resultados enteramente distintos en uno u otro medio.

El desarrollo tampoco puede concebirse en estos países como un proceso que afecta una economía cerrada, es decir, como un fenómeno estrictamente nacional. Por el contrario, las relaciones económicas internacionales constituyen probablemente el elemento capital para explicar de qué manera se conforman las economías periféricas, así como sus posibilidades y aptitudes para transformarse en sistemas industriales dinámicos y modernos. Por consiguiente, desde este punto de vista, el análisis del proceso histórico del desarrollo constituye un elemento fundamental de referencia para el examen de la teoría del desarrollo.

2. LA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL EN MARCHA: 1750-1850

La extraordinaria expansión que, a partir de la segunda mitad del siglo XIX, experimentan las economías industriales, tiene sus antecedentes más inmediatos en el período de gestación y triunfo de la Revolución Industrial; lapso que, por comodidad y para simplificar, podría fijarse en los cien años que corren entre mediados del siglo XVIII y mediados del XIX. No se trata, desde

luego, de hacer aquí un estudio profundo y exhaustivo del fenómeno de la Revolución Industrial; sobre este período y sobre este fenómeno hay una abundante y excelente bibliografía.⁶ Interesa destacar, sobre todo, algunos de los fenómenos básicos que caracterizaron a la Revolución Industrial, y principalmente los cambios de orden institucional, social y político, así como las transformaciones técnicas en diversas actividades productivas, que impulsaron al extraordinario auge y desarrollo del sistema de producción fabril, como exponente más caracterizado del proceso de evolución de la economía moderna.

Uno de los elementos esenciales en la gestación de las condiciones que posibilitaron la Revolución Industrial es la acumulación de recursos financieros originada por la apertura de nuevas áreas al comercio internacional y la política mercantilista inglesa de épocas anteriores. El enriquecimiento y fortalecimiento de los grandes comerciantes y empresas mercantiles, principalmente debido al tráfico colonial, significó la incorporación de un nuevo tipo de empresa y de importantes recursos de capital tanto en la actividad manufacturera como en la agropecuaria. Ya sea por razones de prestigio social, por la ruptura de las trabas que encontraba la naciente burguesía mercantil después de las revoluciones sociales y políticas de comienzos del siglo XVIII, o bien por las ventajosas oportunidades lucrativas en la actividad agropecuaria a raíz del auge de las exportaciones textiles, hacia mediados de la misma centuria se produce una renovación en la clase propietaria inglesa como consecuencia de las adquisiciones de tierra realizadas por familias de comerciantes enriquecidos. Estos nuevos propietarios, así como muchos de los antiguos terratenientes, estimulados por condiciones económicas favorables, introdujeron sustanciales innovaciones en materia de cultivos y actividades tradicionales, y renovaron la técnica de la explotación rural. Todos estos cambios tuvieron además importantes repercusiones sobre la organización social.

El incremento de la demanda de productos textiles exigió la expansión de las áreas de pastoreo disponibles para así aumentar el número de ganado ovino. Desapareció de este modo el tradicional sistema de cultivo medieval de las tres fajas paralelas de cultivo: una con granos, otra con hortalizas y productos alimenticios, y la tercera en barbecho; también se pierden las tierras comunales destinadas al pastoreo del ganado de la aldea. La destrucción de este sistema tradicional permitió una ampliación considerable del área disponible y significó también el desplazamiento de la población rural que ya no encontraba posibilidad de sustento en la nueva organización del trabajo agrícola.

Estos cambios institucionales y sociales en la agricultura estuvieron acompañados de importantes innovaciones técnicas en la ganadería y en la agricul-

⁶ Puede consultarse entre muchos otros: H. E. Friedlaender y J. Oser, *Historia económica de la Europa moderna*, trad. de Florentino M. Torner, México, FCE, 1957, parte 1; Frederick L. Nussbaum, *A History of the Economic Institutions of Modern Europe*, Nueva York, F. S. Crofts and Co., 1937; G. Renard y G. Weulersse, *Historia económica de la Europa moderna*, Buenos Aires, Editorial Argos, 1949; H. E. Barnes, *Historia de la economía del mundo occidental*, México, UTEHA, 1955; Paul Mantoux, *La Revolución Industrial en el siglo XVIII*, Madrid, Aguilar, 1962; H. L. Beales, *The Industrial Revolution, 1750-1850: An Introductory Essay*, Nueva York, A. M. Kelly, 1958.

tura; se introducen en la primera procedimientos científicos de cría, selección, higiene, sanidad y alimentación más racional del ganado; en cuanto a la agricultura, se incorporan nuevos sistemas de rotación basados sobre la incorporación de algunos nuevos cultivos, principalmente tubérculos, que permiten intensificar la producción agrícola.

Todas estas transformaciones estimulan un fuerte movimiento migratorio de la mano de obra rural, la incorporación de nuevas tierras, la utilización más intensiva de las ya cultivadas y el desarrollo de otras formas de cultivo y nuevos productos.⁷ Como consecuencia de todos estos fenómenos, la productividad de la agricultura inglesa se elevó sustancialmente entre mediados del siglo xvii y fines del xviii.⁸

El estímulo para la expansión de la ganadería procedió principalmente del proceso que amplió la producción de textiles de lana tanto para el mercado interno como, y muy especialmente, para el mercado exterior. Esto hizo que el capitalista comerciante, surgido durante la fase mercantilista previa, introdujera modificaciones sustanciales en la actividad manufacturera de naturaleza artesanal y doméstica, en gran medida rural, que prevalecía. El capitalista comerciante reorganiza el trabajo individual o familiar en talleres (*workshops*), donde reúne un grupo importante de artesanos a quienes suministra materia prima, energía mecánica y un lugar de trabajo, encargándose él, por su parte, de canalizar la producción hacia los mercados internos y externos.⁹

Durante una primera fase, este desarrollo manufacturero adquiere las características de un proceso disperso pues son los ríos y canales los que proveen energía y transporte, en tanto que la materia prima y la mano de obra provienen principalmente de las áreas rurales aledañas. Las innovaciones técnicas más significativas para el desarrollo de la manufactura sólo comienzan a introducirse en una segunda fase; se trata de las máquinas que remplazan y uniforman la actividad humana, como por ejemplo los telares mecánicos, y el desarrollo y perfeccionamiento de la máquina de vapor. Esta última innovación significa independizar el abastecimiento de energía de la vecindad del agua y, posteriormente, el desarrollo del transporte ferroviario. Estos cambios estimulan la concentración urbana y permiten la transformación del artesano en obrero y del capitalista comerciante en empresario capitalista.

El desarrollo del transporte ferroviario, la aplicación de la máquina de vapor y del metal al transporte marítimo significan un estímulo considerable para la minería del carbón y la industria metalúrgica, promoviendo diversas innovaciones entre las cuales sobresalen particularmente los altos hornos y la producción de acero. El uso de los metales y de la máquina de vapor ocasiona una transformación fundamental en la organización industrial que impulsa el desarrollo de la gran empresa manufacturera moderna, y da lugar también a una verdadera revolución en los transportes.

El transporte terrestre y marítimo estaba limitado, hasta comienzos del

siglo xix, a bienes de alto valor por unidad de peso y volumen. El velero metálico constituye una primera y muy significativa innovación pues permite aumentar decididamente la capacidad neta de carga del barco de madera, cuya quilla estaba limitada por el tamaño de los árboles. Aunque en ciertos países se había desarrollado un importante sistema de transporte interno gracias a la construcción de una amplia red de canales, la máquina de vapor revolucionó fundamentalmente el transporte terrestre ya que su aplicación al ferrocarril permitió por vez primera el transporte relativamente barato y rápido por tierra.¹⁰ La innovación de la máquina de vapor de combustión interna, que permite desarrollar mayor energía y ahorrar considerablemente combustible, significa un nuevo cambio de enorme trascendencia en la navegación marítima. Gracias a esta revolución en los transportes se hace posible trasladar, entre regiones distantes, bienes de gran peso y volumen, como alimentos y materias primas; de este modo surge la posibilidad de ampliar la generación de excedentes en regiones apropiadas para producir determinados bienes y comerciar, en gran escala, entre regiones y naciones cercanas y distantes. Este hecho permitirá transformar la Revolución Industrial inglesa, que posteriormente se repite como fenómeno nacional en otros países europeos y también en Estados Unidos, en un proceso de expansión hacia otras áreas y hacia la creación de un sistema económico internacional integrado.

Desde el punto de vista puramente económico y tecnológico, algunos de los fenómenos básicos de la Revolución Industrial reposan sobre la aplicación que se da en las actividades económicas a materiales duraderos, específicamente los metales, esto significa, por ejemplo, que es posible construir bienes de producción que puedan conservarse durante un período prolongado produciendo nuevos bienes, lo que implica una considerable rebaja en la tasa de depreciación de los medios de producción por el aumento de su vida útil. Esto equivale, en realidad, a que dada una inversión bruta total constante, parte creciente de la misma queda disponible como inversión neta para aumentar la capacidad productiva. Por otro lado, estos bienes de capital no tienen uso alternativo como artículos de consumo, como ocurre con las semillas y el ganado. Esto introduce una cierta especificidad en la producción y aprovechamiento de los bienes que produce el sistema económico y facilita así los procesos de acumulación e innovación tecnológica; el uso de los metales significó, además, como ya se ha señalado, reducciones considerables en el costo de transporte, tanto marítimo como terrestre. Por último, el gran aumento del uso de la energía inanimada, en especial la proporcionada por la máquina de vapor, permitió una mayor flexibilidad para localizar la producción manufacturera, con lo cual el esfuerzo humano hasta entonces en buena parte destinado a producir energía, podía dedicarse casi por entero a la producción de bienes y servicios.

Desde el punto de vista de la estructura productiva, la Revolución Industrial aceleró la profunda transformación ya manifestada en la actividad agro-

⁷ Véase Friedlaender y Oser, *op. cit.*, parte I, caps. II y III.

⁸ Zimmerman, *op. cit.*, p. 188.

⁹ Sobre la transformación de las formas del trabajo, véase los capítulos pertinentes de G. Renard y G. Weulense, *op. cit.*, y Friedlaender y Oser, *op. cit.*, capítulos IV y V.

¹⁰ Sobre el desarrollo del transporte, consúltese Friedlaender y Oser, *op. cit.*, capítulo VIII; Barnes, *op. cit.*, capítulo XI, y W. Ashworth, *Breve historia de la economía internacional 1850-1950*, trad. de Manuel Sánchez Sarto y otros, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, capítulo II, apartado III.

pecuaria, principalmente por la introducción de nuevas técnicas, nuevos bienes de capital y nuevas formas organizativas que permitieron intensificar el uso del suelo e incorporar al cultivo nuevos recursos naturales.

La Revolución Industrial implicó también una transformación de la estructura de la sociedad; así, por ejemplo, provocó una reorganización del agro, destruyendo, en forma creciente, la servidumbre y la organización social basada sobre la aldea campesina, estimulando una fuerte emigración rural hacia los centros urbanos.¹¹ La transformación de la actividad artesanal en manufacturera primero, y en fabril luego, también ocasionó cambios profundos; éstos significaron, en último término, la creación, por una parte, de un proletariado urbano remunerado con salarios y sin acceso a la propiedad personal de los medios de producción y, por la otra, de un empresario capitalista propietario de los factores productivos cuya función era precisamente organizar la actividad de la empresa.

La Revolución Industrial significó, por esto mismo, el fortalecimiento y ampliación de una nueva clase social que se venía perfilando desde períodos anteriores sobre la base de la actividad comercial y financiera; esta clase pasa a tener influencia considerable sobre la creación de las condiciones institucionales y jurídicas necesarias para su continua expansión y fortalecimiento. Las condiciones que requiere el florecimiento de la clase capitalista inglesa son precisamente la disolución de las relaciones sociales existentes en el campo y en los gremios artesanales de las ciudades, así como la creación de condiciones que permitan comerciar libremente y sin interferencias con otras naciones, ya que en el comercio exterior residía una de las principales fuentes de expansión de los mercados para sus productos manufacturados.

La Revolución francesa de 1789 es el fenómeno histórico que refleja en forma más acabada las aspiraciones y exigencias de la nueva burguesía en proceso de consolidación; esta Revolución y la Industrial que se desarrollaba en forma casi simultánea en Inglaterra constituyen las dos caras, una, con rasgos más acusadamente políticos, y la otra con elementos más económicos, de un mismo proceso: la consolidación del régimen capitalista moderno.¹²

3. AUQUE DEL CENTRO: 1850 A 1913

La Revolución Industrial es, en última instancia, el comienzo de una nueva era en la historia de la humanidad, caracterizada por su mayor capacidad para acumular, en forma indefinida, población y producción. Las transformaciones de orden económico, político, social y cultural ocurridas en el período antes reseñado, alcanzan su culminación desde mediados del siglo XIX, principalmente en Inglaterra, pero también en Francia, Alemania, los Países Bajos y Bélgica, e incluso Estados Unidos. El período que va aproximadamente desde 1850 hasta la primera guerra mundial, se caracteriza por un crecimiento notable de la población y de la economía de esos países, que se traduce en un apreciable mejoramiento de las condiciones de vida.

¹¹ Friedlaender y Oser, *op. cit.*, p. 223 y gráfica 9.

¹² E. J. Hobsbawm, *The age of revolution, 1789-1848*, Nueva York, Mentor, 1964.

La aceleración del incremento demográfico en los últimos dos siglos debe apreciarse en su perspectiva histórica y geográfica; al respecto importa señalar que en toda la historia de la humanidad, y hasta mediados del siglo XVIII, la población mundial no había logrado superar la cifra de alrededor de 700 millones de personas. A partir de esa época, que coincide con los albores de la Revolución Industrial, la población mundial comienza a acelerar su crecimiento y ya no vuelven a observarse, como en ciertos períodos anteriores de la historia, disminuciones absolutas del volumen de la población mundial como consecuencia de las grandes hambrunas y plagas que afectaban seriamente el crecimiento de la población. La revolución en los medios productivos y en el transporte, que permitió desplazar alimentos de las áreas excedentarias a las deficitarias, así como descubrimientos científicos en el campo de la medicina, higiene, etc., permitieron una reducción de la tasa de mortalidad que produjo un incremento sostenido de la población del mundo. Sin embargo, es preciso destacar que la fuerte aceleración en el crecimiento poblacional durante el siglo XIX se observa precisamente en las áreas donde se origina y difunde la Revolución Industrial, es decir, Europa así como también América del Norte, América Latina y Occania. Sólo en esta centuria la aceleración del ritmo demográfico está determinada principalmente por la expansión de la población en las áreas subdesarrolladas; entretanto dicho ritmo de crecimiento se atenúa en los países desarrollados como consecuencia del descenso de la tasa de natalidad.¹³

El rápido incremento de la población en los países europeos estuvo acompañado por aumentos muy sustanciales en los niveles medios de ingreso por habitante; así, por ejemplo, en Francia el ingreso real por hombre ocupado creció en un 50 % entre 1850 y 1900, en tanto que durante el mismo período se registraba en Alemania uno del orden del 120 al 130 por ciento; en el caso de Gran Bretaña dicho incremento, entre 1870 y 1910, es de un 45 %. Nótese que dichos incrementos en el ingreso real por habitante en todos los casos van acompañados de considerables reducciones en la jornada de trabajo, lo que equivale a un incremento todavía mayor del ingreso real.¹⁴

Por otro lado, la Revolución Industrial se manifestó también por un aceleramiento considerable de la producción; en especial a través de los fuertes aumentos que se registran en sectores tales como la producción de carbón, acero y otros vinculados a la producción metalúrgica en los diversos países de Europa y Estados Unidos. (Véanse cuadros 1 y 2.) Y todo esto estuvo muy vinculado a otro fenómeno de gran envergadura: la revolución en los transportes.

Como ya se indicó, una de las consecuencias fundamentales de la Revolución Industrial en el siglo XIX fue la extraordinaria transformación que provocó en el sistema de transporte, tanto terrestre como marítimo; para el primero, las cifras del cuadro 3 expresan la enorme importancia que adquirió el desarrollo ferroviario en la segunda mitad del siglo XIX, por su parte, el

¹³ Naciones Unidas, *op. cit.*

¹⁴ W. Ashwort, *op. cit.*, p. 99.

CUADRO 3

DESARROLLO FERROVIARIO EN ALGUNOS PAÍSES, 1840-1900

(Millas de vías abiertas al tránsito)

Año	Estados Unidos	Reino Unido	Francia*	Alemania
1840	2 820	838	360	341
1850	9 020	6 620	1 890	3 640
1860	30 630	10 430	5 880	6 980
1870	53 400	15 540	9 770	11 730
1880	84 393	17 935	14 500	20 690
1890	161 397	20 073	22 700	26 750
1900	194 262	21 855	25 000	32 330

* Excluyendo los ferrocarriles eléctricos de servicio local.

FUENTE: G. D. H. Cole, *Introducción a la historia económica, 1750-1950*, México, Fondo de Cultura Económica, 1963.

transporte marítimo también experimentó transformaciones fundamentales, como la introducción de la hélice metálica en 1836, el cruce del Atlántico por los primeros barcos de vapor en 1838, la generalización del uso de barcos metálicos a partir de 1839 y, posteriormente, la utilización de barcos dotados de sistemas de refrigeración especialmente para el transporte de carne, a partir de 1874.¹⁵ El elemento tal vez más significativo en esta serie de innovaciones es el empleo de los barcos de vapor, pues cada uno de ellos podía llevar, como promedio, tres veces la carga de un barco de vela de igual desplazamiento, y a una mayor velocidad. El cuadro 4 indica el crecimiento en la capacidad mundial de transporte marítimo y de las flotas mercantes de las principales potencias marítimas, así como el proceso de remplazo de la navegación a vela por el barco metálico de vapor.

El considerable incremento demográfico de los países centrales, así como el rapidísimo proceso de urbanización que en ellos se registraba, conjuntamente con la elevación de los niveles medios de vida de esa población, y con el crecimiento de la producción industrial, asociado todo ello con trascendentales cambios tecnológicos en el transporte terrestre y marítimo, posibilitaron el desarrollo y aprovechamiento de nuevos recursos productivos en otras regiones del mundo. En efecto, el crecimiento de la población y de la economía europeas significaron un aumento considerable de la demanda de alimentos y de materias primas. Los recursos agrícolas de la economía europea presentaban limitaciones importantes porque, entre otras cosas, el desarrollo industrial y la urbanización restaban recursos humanos al agro, y la agricultura se orientaba en parte importante a la producción de materias primas para la expansión industrial. Las inversiones también se dirigían predominantemente hacia el desarrollo industrial y urbano, de manera tal que el abastecimiento de alimentos y materias

¹⁵ Friedlaender y Oser, *op. cit.*, pp. 166 y 167.

primas agrícolas tendía a quedar rezagado frente a la colosal expansión de la demanda de esos productos. Los cambios radicales en los medios de transporte marítimo y terrestre posibilitan entonces superar las limitaciones a la producción de alimentos y materias primas en los países europeos incorporando nue-

CUADRO 4

TONELAJE DE LOS BARCOS DE 100 O MÁS TONELADAS POR PRINCIPALES PAÍSES, 1866, 1914, 1920

(En miles de toneladas brutas)

País	1866		1914		1920	
	Barcos de vapor y motor	Veleros	Barcos de vapor y motor	Veleros	Barcos de vapor y motor	Veleros
Gran Bretaña e Irlanda	6 162	3 249	18 892	365	16 111	220
Estados Unidos	496	1 587	4 430	1 038	14 574	1 475
Japón	78	32	1 708	...	2 996	...
Italia	195	705	1 430	238	2 118	124
Francia	738	319	1 922	397	2 963	282
Alemania	604	806	5 135	325	419	253

FUENTE: *Enciclopedia británica*, Chicago, Benton, 1962, vol. xx, p. 548.

vos recursos naturales en otras regiones del mundo. El desarrollo de nuevas áreas en el resto del mundo ocasiona un traslado masivo de recursos productivos, tanto de capital como humanos, de la economía europea hacia las zonas donde existen recursos naturales favorables que interesa explotar.

Sobre la aportación de recursos de capital, es interesante señalar, en primer lugar, el extraordinario volumen que alcanza la inversión extranjera, especialmente británica, en el resto del mundo. Durante el período 1865 a 1914, el Reino Unido invierte un 4 por ciento de su ingreso nacional fuera de la metrópoli; proporción que se eleva durante las primeras dos décadas del presente siglo al 7 por ciento.¹⁶ Esta cifra representa probablemente entre una tercera parte y la mitad del total de la inversión bruta inglesa de esa época. Para formarse una idea de la extraordinaria magnitud de este volumen de inversiones podría comparársela con las inversiones directas, préstamos y créditos que realizan actualmente los países industriales. Dicha cifra es inferior al 1 por ciento del ingreso nacional de estos países, sólo Francia llega al 1 por ciento. Si Estados Unidos, por ejemplo, que actualmente constituye el principal centro económico mundial, destinara el 4 por ciento de su ingreso nacional a la

¹⁶ G. M. Meier y R. E. Baldwin, *Desarrollo económico: teoría, historia y política*, trad. de Javier Irastorza, Editorial Aguilar, Madrid, 1964. Friedlaender y Oser, *op. cit.*, p. 374 dicen que: "El volumen de la inversión exterior inglesa subió de un promedio de unos 8 500 000 dólares en 1875-79 a unos 900 000 000 de dólares en 1910-13. En vísperas de la primera guerra mundial la inversión exterior anual ascendía aproximadamente a la mitad del ahorro nacional. La inversión exterior total ascendía a unos veinte mil millones de dólares, o sea, la cuarta parte de la riqueza nacional".

ayuda extranjera, ello representaría una suma anual de cerca de 30 mil millones de dólares, cifra que excede en 50 por ciento los 20 mil millones de dólares de ayuda externa e inversiones externas que se contemplaron como meta decenal del programa de la Alianza para el Progreso.

La estructura de la inversión extranjera también tiene características significativas; se observa, por ejemplo, que el capital extranjero de propiedad británica, en 1914, estaba constituido en un 30 por ciento por préstamos a gobiernos, 40 por ciento por bonos de empresas ferroviarias y de servicios públicos y sólo alrededor de un 25 por ciento en inversiones privadas directas.¹⁷ Esto significa que una proporción muy considerable de toda esa gigantesca masa de inversiones extranjeras realizada por Gran Bretaña en las áreas donde comenzaban a desarrollarse nuevas actividades de exportación, se orientó hacia obras de infraestructura y de capital social básico.

También es de gran importancia agregar que más de las dos terceras partes de estas inversiones extranjeras se dirigieron fundamentalmente hacia Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y Argentina. Como puede apreciarse el capital extranjero no fue hacia áreas donde había mano de obra barata y abundante, sino, por el contrario, a regiones caracterizadas por una bajísima densidad de población, pero donde existían los recursos agrícolas para el cultivo de productos de clima templado que requerían la alimentación de la población y el desarrollo industrial europeo. Como es obvio, el desarrollo donde la mano de obra era extraordinariamente escasa, exigió también una considerable migración internacional de recursos humanos, es decir, un aporte complementario a la inversión realizada.¹⁸

La magnitud de las migraciones del período que estamos examinando es impresionante no sólo desde el punto de vista de las cifras absolutas sino también si las comparamos tanto con la población de los países de origen como con la de aquellos que recibieron ese aporte. Entre 1820 y 1930, 62 millones de personas emigraron de Europa hacia las áreas de ultramar que comenzaban su proceso de expansión.¹⁹ En algunos países la emigración alcanzó, en ciertos períodos, a superar el 1 por ciento de la población total; esto significó una baja considerable del ritmo de crecimiento demográfico de esos países y, en algunos casos, incluso una reducción absoluta del número de habitantes. Así, en Irlanda, durante ciertos períodos, la emigración alcanzó niveles máximos de alrededor del 3 por ciento de la población, tasa que superaba la del crecimiento demográfico natural. Desde el punto de vista de los países receptores, puede observarse que en 1914 una tercera parte de la población argentina y alrededor del 15 por ciento de la de Estados Unidos estaba constituida por inmigrantes. Y como ya se ha señalado la masa de la migración europea se

¹⁷ Ragnar Nurkse, "The Problem of International Investment Today in the Light of Nineteenth-century experience", en *The Economic Journal*, Londres, diciembre, 1954, pp. 744-758.

¹⁸ R. Nurkse, *op. cit.*

¹⁹ Entre 1861 y 1920, período durante el cual se intensifica el proceso migratorio, su número se elevó a 46 millones. Debe señalarse, sin embargo, que estas cifras son brutas, es decir, no se dedujeron en ellas los emigrantes que posteriormente regresaron a sus países de origen; por consiguiente la cifra neta es considerablemente menor que la indicada. H. Thomas, *Migración internacional y desarrollo económico*, París, UNESCO, 1961.

concentró también en los países hacia donde se dirigió la inversión extranjera. (El cuadro 5 ilustra estas consideraciones.)

La expansión industrial en Inglaterra y otros países europeos significó no sólo la transformación rural y la decadencia de ciertas áreas, sino también la incorporación del resto de las economías europeas y algunas zonas periféricas del continente al nuevo comercio internacional, provocando así también transformaciones profundas en su organización rural, con el consiguiente desplazamiento humano. Trátase, en definitiva, de un traslado de población de los países europeos con una densidad relativamente mayor de población a las regiones relativamente "vacías" del mundo, sobre todo aquellos con reducida densidad demográfica, clima templado y amplios recursos agrícolas. De este proceso migratorio lo esencial fue la redistribución de los pobladores rurales de Europa hacia regiones donde la productividad por hombre era muy superior; esto permitió abastecer en forma más económica las demandas derivadas del proceso de crecimiento demográfico y del aumento de los ingresos en Europa. En síntesis: Europa trasladada hacia áreas de mayor productividad, y de productividad creciente, el excedente poblacional originado por su industrialización y transformación rural.

Para la Europa capitalista el proceso tuvo los siguientes efectos positivos: 1) permitió alejar de las metrópolis una masa que había quedado sin colocación dentro de la nueva estructura del empleo, como consecuencia de la redistribución de la población activa provocada por una nueva estructura productiva incapaz de absorber un porcentaje muy elevado de habitantes en condiciones de trabajar; 2) en varias regiones de América Latina, esa inmigración se transformó en la mano de obra de una actividad productiva destinada al mercado europeo, y bajo el control directo de las potencias europeas; 3) esas masas de inmigrantes siguieron siendo consumidores, con una acrecentada capacidad adquisitiva, de numerosos productos de sus países de origen; 4) buena parte de esa masa, con una capacidad de ahorro aumentada, enviaba remesas periódicas a sus familiares; 5) un porcentaje significativo de los inmigrantes regresaron a sus países de origen trasladando consigo los ahorros de varios lustros.

Las innovaciones tecnológicas, las transformaciones en la agricultura y la presión del crecimiento poblacional constituyeron las principales fuentes impulsadoras de la emigración. Otra influencia significativa es el notable abaratamiento de los transportes marítimos y terrestres; el valor de un pasaje desde Inglaterra a Estados Unidos, en 1825, era de 20 libras esterlinas; en 1869 ese valor había bajado a 5 libras en barco de vapor, y a 3 en barco de vela.²⁰ Puede añadirse, por último, que los acontecimientos políticos y religiosos registrados a mediados del siglo pasado en diversos países europeos, también estimularon en forma importante la emigración.

En este proceso migratorio no sólo operaron factores de expulsión por parte de los países europeos, sino también factores de atracción por los de ultramar. Los primeros parecen prevalecer hasta alrededor de 1880, y así lo prueba el hecho de que el grueso de esa emigración consista en mano de obra

²⁰ W. Ashworth, *op. cit.*

EL MARCO HISTÓRICO

no calificada de origen rural; aproximadamente a partir de esa fecha comienzan a prevalecer otros factores, como la aceleración del proceso de crecimiento en los países de inmigración y con ello el crecimiento de sus ciudades, servicios y actividades agrícolas e industriales, que constituyen interesantes oportunidades de trabajo para personas con alguna calificación técnica o profesional.²¹ Por otra parte, los niveles de vida de los países "vacíos" eran bastante superiores a los de los propios países de origen del flujo migratorio; según Zimmerman, el ingreso por habitante en 1860 (en dólares de 1953) se estimó en 430 para Estados Unidos, 280 para Canadá y 450 para Australia; en Inglaterra, Alemania e Italia dicha cifra era de 260, 160 y 115 respectivamente. Por último, un elemento importante es el hecho de que se trataba, en general, de países y de sociedades que se estaban formando y expandiendo con mucho dinamismo; esto abría a los inmigrantes posibilidades de ascenso no sólo en lo económico sino también en lo social, relativamente más fáciles y rápidas que las prevalentes en las antiguas sociedades europeas. Con todo, sólo pocos lograron ingresar a la clase dirigente preexistente.

4. CENTRO Y PERIFERIA

Como consecuencia de la extraordinaria transferencia de recursos productivos de los países en plena Revolución Industrial hacia la periferia, se observa a fines del siglo XIX un periodo de auge del comercio internacional sin precedentes en la historia de la humanidad por su volumen, por su diversidad y su amplitud geográfica.

Según ciertos cálculos, el valor de las exportaciones mundiales, hacia 1820, se aproximaba a los 350 o 600 millones de dólares; menos de cincuenta años después, alrededor de 1867-68, el valor total de las exportaciones mundiales oscilaba en torno a los 5 mil millones de dólares, cifra que a su vez prácticamente se había duplicado al finalizar el siglo; en 1913 llegaba ya a cerca de 20 mil millones de dólares.²²

La expansión del comercio mundial responde a un patrón bien definido de relaciones entre países; tratase fundamentalmente de un flujo de exportaciones de alimentos y materias primas desde las áreas periféricas hacia los países originarios de la Revolución Industrial, y de un flujo de exportaciones de productos manufacturados y de capital de los países industrializados de Europa hacia regiones que se incorporaban a la economía internacional.

El auge de las exportaciones de los países de la periferia no se debe sólo al aumento en la línea de exportación o en el producto en que se especializaban tradicionalmente, sino que es también consecuencia del surgimiento gradual de nuevos productos en el comercio internacional. Hay en realidad una verdadera secuencia en la incorporación de nuevos productos, y ello se debe fundamentalmente a la diversificación de la demanda en los países industriales como así también a innovaciones técnicas e institucionales. Todo ello se

²¹ B. Thomas, *Migración internacional y desarrollo económico*, UNESCO, París, 1961.

²² W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World commerce and governments, Trends and Outlook*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1955, p. 99.

CUADRO 5

PRINCIPALES PAÍSES DE EMIGRACIÓN E INMIGRACIÓN: EMIGRANTES E INMIGRANTES (1861-1920) Y POBLACIÓN TOTAL (1860 Y 1920)
(En miles de personas)

País o zona de emigración	Emigrantes 1861-1920 ^a	Población 1860	Población total 1920 ^b	País o zona de inmigración	Inmigrantes 1861-1920 ^c	Población 1860	Población total 1920 ^b
Islas británicas	7 047.5	29 100.0	42 800.0	Estados Unidos	28 593.0	31 400.0	105 700.0
Alemania	2 254.5	58 100.0	60 800.0	Canadá	5 138.0	3 100.0	8 800.0
Italia	8 982.5	25 000.0	38 000.0	Argentina	4 879.0	1 400.0	8 500.0
España y Portugal	4 985.0	15 600.0 ^d	21 300.0 ^d	Brasil	3 481.0	...	30 600.0
				Australia	1 823.0	1 200.0	5 400.0
				Nueva Zelandia	1 394.0	100.0	1 200.0

FUENTES: Datos sobre emigrantes: Naciones Unidas, *Factores determinantes y consecuencias de las tendencias demográficas*, Nueva York, 1953, p. 106.

Datos sobre inmigrantes: William Ashworth, *A short history of the international economy, 1850-1950*, Londres, Longmans, 1955, p. 177.

Datos sobre población: G. D. H. Cole, *Introducción a la historia económica*, México, FCE, 1963, pp. 280 ss.

^a Emigración a ultramar procedente de Europa.

^b Cifras aproximadas.

^c Se incluye migración entre países americanos. Los datos de Australia han sido ajustados para suprimir la migración interna.

^d Población de España solamente.

CONCEPTOS DEL DESARROLLO ECONOMICO

CUADRO 1

CARBÓN: PRODUCCIÓN MUNDIAL Y PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES, 1860-1960
(Promedios anuales en millones de toneladas métricas)

Año	Estados Unidos	Gran Bretaña	Francia	Alemania	Total mundial
1860-64	16.7	84.9	9.0	15.4	192
1868-69	33	107	14	34	209
1870-74	44	123	15	42	251
1875-79	54	136	17	50	290
1880-84	85	159	20	66	374
1885-89	117	180	22	78	442
1890-94	156	183	26	94	553
1895-99	192	205	31	121	643
1900-04	236	230	30	157	827
1905-09	393	260	36	203	1 048
1910-14	474	274	40	247	1 232
1915-19	545	247	24	244	1 269
1920-24	521	240	34	249	1 280
1925-29	548	227	52	316	1 488
1930-34	888	223	50	265	1 251
1935-39	408	233	47	351	1 498
1940-44	555	209	40	444	1 821
1945-49	553	201	46	233	1 560

FUENTE: W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Population and Production, Trends and Outlook*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1953, p. 868. Para 1860-64 los datos provienen de William Ashworth, *Breve historia de la economía internacional, 1850-1950*, trad. de Manuel Sánchez Sarto y otros, México, Fondo de Cultura Económica, 1958, p. 96.

EL MARCO HISTORICO

CUADRO 2

ACERO: PRODUCCIÓN MUNDIAL Y PRINCIPALES PAÍSES PRODUCTORES, 1870-1950
(En millones de toneladas métricas)

Año	Total mundial ^a	Estados Unidos	Reino Unido	Francia	Alemania
1870	0.7	b	0.2	b	0.2
1875	1.9	0.4	0.7	0.2	0.8
1880	4.4	1.3	1.3	0.4	0.9
1885	6.8	1.7	1.9	0.5	1.2
1890	12.4	4.3	3.6	0.7	2.2
1895	16.9	6.2	3.3	0.9	4.0
1900	28.9	10.4	5.0	1.6	6.6
1905	45.2	20.3	8.9	2.3	10.1
1910	60.5	26.5	6.5	3.4	13.7
1913	76.5	31.8	7.8	4.7	18.9
1918	78.6	45.2	9.7	1.8	15.0
1923	78.5	45.7	8.6	5.3	6.3
1928	110.5	52.4	8.7	9.5	14.5
1929	120.5	57.3	9.8	9.7	16.2
1930	95.0	41.4	7.4	9.4	11.5
1931	69.5	26.4	5.3	7.8	8.3
1932	50.7	13.9	5.3	5.6	5.7
1933	68.0	23.6	7.1	6.6	7.6
1935	99.3	34.8	10.0	6.3	16.4
1940	142.0	60.8	13.4	4.4	19.0
1945	112.5	72.3	12.0	1.7	0.3
1950	87.6	16.6	8.7	8.7	12.1

^a Excluida China y desde 1945 Manchuria.

^b Menos de 100 000 toneladas.

FUENTE: W. S. Woytinsky y E. S. Woytinsky, *World Population and Production, Trends and Outlook*, Nueva York, Twentieth Century Fund, 1953, *op. cit.*, p. 118.

Primera edición en inglés, 1956
Primera edición en español, 1961
Primera reimpresión, 1968
Segunda reimpresión, 1973
Tercera reimpresión, 1975



WHYTE, W.F.
"EL HOMBRE ORGANIZACION"
Editorial: Fondo de Cultura Económica
México

Traducción de
CARLOS VILLEGAS

Título original:
The Organization Man
© 1956 Simon and Schuster, Inc., Nueva York, Estados Unidos

D. R. © 1961 FONDO DE CULTURA ECONOMICA
Av. de la Universidad, 975; México 12, D. F.

Impreso en México

LA IDEOLOGIA DEL HOMBRE ORGANIZACION

1. INTRODUCCION

Este libro trata del hombre organización. Si el término es vago, ello se debe a que no puedo concebir otra manera de describir la gente de que voy a hablar. No son los trabajadores, ni tampoco los empleados de escritorio en el sentido usual de la palabra "empleado". Todas estas personas sólo trabajan para la Organización. Aquellos de quienes hablo también le pertenecen. Son los singulares de nuestra clase media que han dejado sus hogares, espiritual y físicamente, para hacer los votos de la vida de la organización, y son ellos quienes constituyen la mente y el alma de nuestras grandes instituciones autoperpetuadoras. Sólo unos cuantos de ellos son gerentes generales o lo serán algún día. En un sistema que hace psicológicamente necesaria una terminología tan confusa como la de "funcionario ejecutivo subordinado", pertenecen tanto al personal de cuerpo como al de línea, y la mayor parte de ellos están destinados a vivir en equilibrio en una zona intermedia que todavía espera ser bautizada con un eufemismo satisfactorio. Pero, con todo, son los miembros dominantes de nuestra sociedad. No se han unido en una élite reconocible —los Estados Unidos no se han estancado lo suficiente para que ello tenga lugar—, pero de entre ellos salen la mayor parte de los primeros y segundos escalones de nuestros dirigentes, y son sus valores los que establecerán el temple norteamericano.

El hombre corporación es el ejemplo más conspicuo, pero sólo uno de ellos, porque la colectivización que es tan visible en la corporación ha afectado a casi todas las esferas de actividad. El seminarista que terminará por encabezar la jerarquía eclesiástica, el médico que figurará al frente de una clínica particular, el físico doctorado que trabaja en un laboratorio del gobierno, el intelectual que por cuenta de una fundación elabora un proyecto de trabajo en equipo, el ingeniero que trabaja en la enorme sala de proyectos de la compañía Lockheed, el joven aprendiz de un despacho de abogados de Wall Street, son hermanos de sangre del especialista en administración de negocios que acaba de terminar sus estudios y comienza sus actividades en la fábrica Du Pont.

Todos van, como se dice frecuentemente, en el mismo barco. Escuchadlos conversar entre sí frente a sus casas y veréis cómo

no podéis dejar de sentirnos impresionados por el modo como se aferran a los denominadores comunes que los unen. Cualesquiera que sean las diferencias que existan en los lazos de su organización, son los problemas del trabajo colectivo los que dominan sus respectivas atenciones, y cuando el que trabaja en Du Pont habla al investigador químico o éste al enrolado en el ejército, son estos problemas los supremos. La mayor parte de ellos no se resuelve a emplear la palabra *colectivo* —salvo para describir países extranjeros u organizaciones para las cuales no trabajan—, pero se dan muy bien cuenta de cuánto más profundamente obligados están hacia la organización de lo que estuvieran sus mayores. Por cierto, la miran con ceño fruncido; hablan de “estar uncidos a la carreta”, de “ir en el montón”, de la incapacidad para escoger su propio camino. Pero no tienen un gran sentido del compromiso; entre ellos y la organización creen ver una armonía final y, más de lo que reconocen sus mayores, construyen una ideología que concederá esta confianza.

Es el desarrollo de esta ideología, y sus efectos prácticos, el hilo que deseo seguir en este libro. Los Estados Unidos han prestado mucha atención a las consecuencias económicas y políticas de la gran organización —a la concentración de poder en las grandes corporaciones, por ejemplo—, al poder político de las burocracias del servicio civil, al posible surgimiento de una jerarquía directiva que podría dominar al resto del país. Estos, desde luego, son intereses propios, pero no es menos importante el choque que la vida de la organización ha producido sobre los individuos que están dentro de ella. Ha tenido lugar un choque: cientos de miles, y en conjunto producen lo que creo que es un giro muy importante en la ideología norteamericana.

Oficialmente, los norteamericanos son gente que profesa la Ética Protestante. A causa de las implicaciones de denominación añejas al término muchos negarían que les es correctamente aplicado, pero déjeseles hacer la apología del “sueño norteamericano”, sin embargo, y definirán prácticamente la Ética Protestante. Cualesquiera que sean las derivaciones, siempre las sustenta el pensamiento de alcanzar la salvación mediante el trabajo tenaz; la frugalidad y la lucha competitiva son el corazón de la realización norteamericana.

Pero los hechos crudos de la vida de la organización simplemente no concuerdan con estos preceptos. Ciertamente este conflicto no es un crecimiento peculiarmente norteamericano. Max Weber y Durkheim, hace muchos años, predijeron el cambio acerca de sus propios países, y aunque los europeos ahora se han aficionado a considerar sus dificultades como una exportación norteamericana, la verdad es que los problemas de que hablan surgen de una burocratización de la sociedad que ha afectado a todos los países occidentales.

En los Estados Unidos es, sin embargo, donde puede verse con más claridad el contraste entre la antigua ética y la realidad cotidiana; también es allí más enconado. De todas las naciones son los Estados Unidos los que han encabezado el culto público del individualismo. Hace cien años De Tocqueville notaba que aunque el genio especial norteamericano —y al mismo tiempo su debilidad— descansaba en la acción cooperativa, los norteamericanos hablaban más que otras naciones de independencia y de libertad individual. Siguieron haciéndolo y, ya para la década de los años veinte, cuando la gran organización era un hecho desde hacía bastante tiempo, afirmaba la antigua fe como si no se hubiera registrado absolutamente ningún cambio.

Hoy todavía muchos tratan de hacerlo, y son los miembros de la clase de organización que más responsable ha sido del cambio, la corporación, quienes más se empeñan en hacerlo. Son los anuncios institucionales del hombre corporación quienes recalcan tanto que los norteamericanos dicen las verdades en las asambleas municipales, que los norteamericanos son los mejores inventores porque no descuidan aquello de que otros se burlan, que los norteamericanos son los mejores soldados porque tienen tanta iniciativa e inteligencia natural, que el muchacho que vende periódicos en la esquina de la calle es el prototipo de la emprendedora sociedad norteamericana. ¿Colectivismo? El norteamericano lo aborrece, y cuando lanza su ataque ritual contra el estatismo del bienestar, lo hace en términos de una Ética Protestante que no ha sido mancillada por el cambio: la propiedad es sagrada, el efecto enervante de la seguridad, las virtudes de la frugalidad, del trabajo tenaz y de la independencia. Demos gracias, dicen, porque todavía quedan gentes —esto es, los hombres de empresa— para defender el “sueño norteamericano”.

No es hipócrita, sólo es compulsivo. Quiere crecer honradamente en los postulados que sostiene, y si los ensalza tan frecuentemente tal vez lo hace para cerrar la puerta a la engorrosa sospecha de que tampoco él, el defensor de la fe, ya no es puro. Sólo mediante la utilización del lenguaje del individualismo para describir lo colectivo puede desechar el pensamiento de que él mismo está dentro de un pensamiento colectivo tan penetrante como el que nunca soñaron los intelectuales, los reformadores y los visionarios utopistas contra quienes sistemáticamente pone en guardia.

Los miembros de la antigua generación todavía pueden vencerse a sí mismos; los de la generación más nueva ya no pueden hacerlo. Cuando un joven dice que para poder vivir en esta época se debe hacer lo que alguien más quiere que se haga, lo afirma no sólo como un hecho de la vida que debe aceptarse sin más, sino como una proposición buena por sí misma. Si el “sueño norteamericano” lo lamenta por él, es el “sue-

“norteamericano” quien tendrá que ceder, piensen lo que quieran sus sostenedores de más edad. La gente se ha vuelto impaciente con una mitología que está muy apartada del modo en que las cosas suceden realmente, y en la medida en que un número cada vez mayor de vidas individuales se han visto normadas por el modo de vida de la organización han ido aumentando las presiones para que se registre un giro ideológico consecuente. Las presiones del grupo, las frustraciones de la creatividad individual, el anonimato de la realización: todos ellos son efectos contra los cuales hay que luchar —¿o son virtudes disfrazadas? El hombre organización busca una redefinición del papel que desempeña en la Tierra, una fe que lo satisfaga acerca de que lo que tiene que soportar tiene un sentido más profundo de lo que puede apreciarse a simple vista. En resumen; necesita algo que haga por él lo que la Ética Protestante hizo antes. Y lenta, casi imperceptiblemente, se ha ido cristalizando una mentalidad que realiza esa función.

Lo llamaré Ética Social. No faltaría razón para denominarlo ética de la organización, o ética burocrática; racionaliza, más que cualquier otra cosa, las demandas de lealtad de la organización y da a quienes la han brindado de todo corazón un sentido de dedicación de hacerlo así; *in extremis*, podría decirse, convierte aquello que en otro tiempo parecería una constitución de derechos negativos en una reafirmación del individualismo.

Pero detrás de él existe un imperativo moral real, y ya se incline uno o no a sus creencias debe reconocer que esta base moral, que no es una mera conveniencia, constituye la fuente de su poder. Tampoco es un simple paliativo para aquellos que tienen que trabajar en las grandes organizaciones. La búsqueda de una fe secular que representa puede encontrarse por todas partes dentro de la sociedad norteamericana, y hasta entre quienes juran que nunca pondrán un pie en una corporación o en una oficina del gobierno. Aunque su máxima aplicabilidad funciona en relación con el hombre organización, sus fundamentos ideológicos los suministra no el hombre organización sino el intelectual a quien aquel conoce poco y a quien, además, tiende a considerar como sospechoso.

Whitehead subrayó una vez que todo canal de la abstracción está condenado a constituir un modo inadecuado de describir la realidad y lo mismo sucede con la Ética Social. Es un intento de ilustrar una coherencia interna en lo que en realidad no es, de ninguna manera, un sistema ordenado de pensamiento. Nadie dice “Creo en la ética social”, y aunque muchos suscribirían de todo corazón las ideas separadas que la constituyen, aún falta unir las en síntesis final y armoniosa. Sin embargo, la unidad existe.

Al considerar lo que podría parecer aspectos disímiles de la sociedad organización, es esta unidad lo que deseo destacar. “La profesionalización” del gerente, por ejemplo, y la demanda de una educación más práctica son partes del mismo fenómeno; así como el estudiante piensa ahora que la técnica es más importante que el objeto a que se aplica, así el graduado en administración de negocios cree que la administración es un fin en sí misma, una *pericia* relativamente independiente del contenido de aquello que se administra. Y las razones son las mismas. Igualmente sucede en otros sectores de nuestra sociedad; sobre todas las diferencias entre particulares, domina un creciente acomodo a las necesidades de la sociedad, y una creciente urgencia de justificarla.

Permítaseme ahora definir los términos que empleo. Por Ética Social entiendo ese cuerpo de pensamiento contemporáneo que convierte en moralmente legítimas las presiones de la sociedad contra el individuo. Sus proposiciones principales son: creencia en el grupo como fuente de toda creatividad; creencia en la “pertenencia” como necesidad última del individuo; y creencia en la aplicación de la ciencia para alcanzar la pertenencia.

En ulteriores capítulos exploraré más a fondo estas ideas, pero por el momento pienso que el *quid* puede parafrasearse de la siguiente manera: El Hombre existe como una unidad de la sociedad. Por sí mismo, está aislado, carece de sentido; sólo cuando colabora con otros se convierte en algo valioso, porque al sublimarse en el grupo ayuda a producir un todo que es mayor que la suma de sus partes. No debería existir, pues, conflicto alguno entre el hombre y la sociedad. Lo que concebimos como conflictos son malos entendimientos, interrupciones de la comunicación. Aplicando los métodos de la ciencia a las relaciones humanas podemos eliminar estos obstáculos al consenso general y crear un equilibrio en el cual las necesidades de la sociedad y las del individuo son una y la misma cosa.

Esencialmente es una fe utópica. Superficialmente, parece dedicada a los problemas prácticos de la vida de la organización, y sus partidarios con frecuencia utilizan la palabra *duro* (opuesto a *suave*) para caracterizar su manera de concebirla. Pero es una promesa de largo alcance la que anima a sus partidarios, porque ella remite las técnicas a la visión de una armonía infinita, que puede alcanzarse. Recuerda muy de cerca las doctrinas de las comunidades utopistas de los años de 1840. Como en las comunidades de Owen, existe aquí la misma idea de que el carácter del hombre lo decide, de manera casi irremediable, el medio que lo rodea. Como en las comunidades de Fourier, existe aquí la misma fe en que no necesariamente entrarán en conflicto las aspiraciones del individuo con los deseos de la comunidad,

porque en el orden natural de las cosas lo uno y lo otro son sinónimos.

A semejanza de las comunidades utopistas, interpreta la sociedad en un sentido muy restringido, inmediato. Se puede creer que el hombre tiene una obligación social y que el individuo debe en última instancia contribuir a la comunidad sin pensar que la armonía del grupo constituya la prueba de ello. Pero en la Ética Social que describo la obligación del hombre está en el aquí y el ahora; sus obligaciones no son tanto hacia la comunidad en sentido amplio sino hacia la comunidad real y física que lo rodea, y apenas se considera la idea de que aislado de ella —o en rebelión hacia ella— podría finalmente desempeñar el servicio más importante. En la práctica, quienes suscriben con más apresuramiento los principios de la Ética Social se preocupan poco por los problemas de fondo de la sociedad. No es que no les preocupen, sino se inclinan a suponer que los fines de la organización y de la moralidad coinciden, y en cuestiones tales como el bienestar social delegan sus facultades en la organización.

Es posible que yo atribuya demasiado peso a lo que, después de todo, es algo así como una mitología. Algunos, más optimistas que yo, han argumentado que la realidad traiciona a esta fe en algunos aspectos fundamentales y que debido a que no puede ocultarse por mucho tiempo al hombre organización que la vida es todavía esencialmente competitiva, la fe debe caer por su propio peso. Sostienen también que la Ética Social es sólo una tendencia en una sociedad prolífica en contratendencias. Piensan que mientras más lejos vaya el péndulo más acá tendrá que venir en su viaje de regreso.

No estoy convencido de ello. Los norteamericanos constituyen un pueblo flexible, pero la sociedad no es un reloj y apostar tan fuerte a favor de las contratendencias es poner una carga demasiado pesada en los hombros de la Providencia. Permítaseme seguir un poco más adelante con mi historia mediante dos ejemplos de tendencia y de contratendencia. Uno de ellos es el vaivén a largo plazo de los cursos sumamente especializados de administración de negocios. Durante siete años he coleccionado todos los discursos que cada año pronuncian hombres de empresa, educadores y otros sobre el tema, e invariablemente cada año dicen que este péndulo particular ha ido demasiado lejos y que pronto regresará. Igualmente optimistas, muchos académicos han afirmado que discernen el comienzo del regreso del péndulo en el sentido de una vuelta popular a las humanidades. Otro índice es el desarrollo de las pruebas de la personalidad. Por lo general año tras año muchos estudiosos de las ciencias sociales me han asegurado que esta mutilación de la psicología es una

aberración contemporánea que pronto será ridiculizada y proscrita.

Mientras tanto, el mundo de la organización sigue adelante. Cada año que pasa aumenta el número de los expertos en administración de negocios sobre la cifra del año anterior hasta que, en 1954, en conjunto integran el más extenso campo de estudiantes no graduados, considerado aisladamente, fuera de la esfera de la educación propiamente dicha. ¿Las pruebas de la personalidad? También en este caso aumenta cada año el número de personas sometidas a ellas, y las críticas han servido principalmente para hacer más expertas a las organizaciones en dorar la píldora de sus propósitos. Nadie puede decir si estas tendencias continuarán sobrepasando a las contratendencias, pero tampoco podemos confiar en que una providencia dotada del don de equilibrio se encargue de que los excesos se anulen. Las contratendencias están presentes. Siempre lo han estado, y en la eliminación de ideas muchas han demostrado ser ineficaces.

También es cierto que la Ética Social es en cierta forma una mitología, y existe una gran diferencia entre la mitología y la práctica. Un individualismo tan severo, tan egoísta como el que se predica tan frecuentemente en nombre de la Ética Protestante nunca se habría tolerado, y en realidad nuestros predecesores cooperaron entre sí con una pericia mucho mayor de lo que sugeriría la oratoria del siglo XIX. Un poco lo contrario vale para la Ética Social; una negación tan completa del individuo tampoco funcionará, y hasta los creyentes más convencidos del grupo abrigan algunos recelos y algún antagonismo latentes hacia las presiones que intentan deificar.

Pero la Ética Social no es menos poderosa y aunque nunca puede producir la paz espiritual que parece ofrecer, ayudará a conformar la naturaleza de la investigación en los años futuros. El antiguo dogma del individualismo también traicionó a la realidad, pero me atrevo a decir que muy pocos afirmarían que en la época en que predominó no constituyó una influencia de inmenso poder. Lo mismo digo de la Ética Social; líamesela mitología, si se quiere, pero se está convirtiendo en algo dominante.

En la primera parte de esta obra pretendo investigar algunas de las ideas que han ayudado a producir la Ética Social. No pretendo hacer una historia intelectual; mi intento se limita a sugerir cuán profundas son sus raíces y que no se trata de un fenómeno temporal suscitado por el Nuevo Trato, la guerra o la prosperidad reciente de los Estados Unidos.

Recogeré, pues, al hombre organización en la escuela, lo seguiré a través de su adctrinamiento inicial en la vida de la organización y exploraré el choque del grupo contra el individuo, y el curso que sigue. Mientras hablaré del hombre corporación

más que de cualquier otro, quisiera mostrar la universalidad de la Ética Social. En consecuencia, volveré al laboratorio de investigación y a la vida académica y diré que la inclinación al ideal cooperativo ha tenido las mismas consecuencias tan importantes también en estos campos. Para ilustrar más la universalidad de la Ética Social, utilizaré sus expresiones en la ficción popular. Esto me llevará finalmente a donde considero que es el mejor lugar para obtener una vista previa de la dirección que probablemente seguirá en el futuro la Ética Social.

Me refiero a los suburbios nuevos, a las poblaciones empaquetadas que se han convertido en albergue de la nueva generación de hombres organización. Esos suburbios no son característicos de las comunidades norteamericanas, pero debido a que proporcionan una sección transversal de los jóvenes organización podemos ver allí, en un relieve más marcado que en cualquier otra parte, la clase de mundo que desea tener el hombre organización y que a su tiempo puede tal vez producir. Aquí consideraré el tremendo efecto que la transitoriedad ha ejercido en la gente organización y cómo su vida religiosa, su política y el trato con sus vecinos revela la nueva clase de radicación que buscan. Y, finalmente, la moraleja de todo ello tal como la explican a sus hijos: la siguiente generación de hombres organización.

En tanto que la mayor parte del material con que está hecho este libro es periodística, asumo una posición y, para ser honrado con el lector, me gustaría aclarar los supuestos en que la hago descansar. Con esa finalidad, permítaseme decir primero aquello de que *no* voy a hablar.

Este libro no es un alegato de inconformidad. Los alegatos de este tipo tienen un ocasional valor terapéutico, pero como abstracción, la inconformidad es una meta vacía, y la rebelión contra la opinión reinante, sólo porque es reinante, no debe alabarse más que la conformidad hacia ella. Además, con frecuencia constituye una señal de cobardía, y pocos son más patéticos que aquellos que hacen ostentación de las diferencias externas para expiar su rendición interna.

Por lo tanto, no me dirijo a las uniformidades superficiales de la vida de los Estados Unidos. En este libro no habrá censuras contra el "Hombre Masa" —persona a quien el autor nunca ha encontrado—, como tampoco las habrá contra las camionetas rancheras, los receptores de televisión, ni contra los trajes de franela gris. Ellos no tienen importancia para el problema principal, y además, no representan daño alguno. No quisiera ir al otro extremo y sugerir que estas uniformidades son buenas por sí, pero el espectáculo de la gente que sigue la corriente por falta de voluntad o de imaginación para hacer una cosa distinta difícilmente puede considerarse como una flaqueza nueva, y no

estoy convencido de que se haya registrado algún cambio importante en este sentido, salvo en la naturaleza de las cosas a las cuales nos conformamos. A menos que se piense que la pobreza ennoblece, es difícil considerar que el traje de tres botones es una camisa de fuerza comparado con el *overol*, o que la casa estilo campestre es peor que las antiguas vecindades de peones acasillados.

Y, en realidad, ¿qué tan importantes son estas uniformidades para el problema central del individualismo? No debemos permitir que las formas exteriores nos engañen. Si el individualismo entraña seguir el propio destino conforme lo dicta la propia conciencia, debe ser para la mayor parte de nosotros un destino realizable, y una sensata percepción de las reglas del juego puede ser una condición del individualismo así como un apremio sobre sí. El hombre que guía un Buick Special y vive en una casa de estilo campestre similar a centenares de construcciones del mismo tipo puede afirmarse tan efectiva y valientemente contra su sociedad particular como el bohemio contra la suya. Es cierto que por lo general no lo hace, pero cuando se decide a hacerlo, las uniformidades que aparecen en la superficie pueden servir muy bien de coloración protectora. Quienes viven dentro de la organización, están mejor adaptados para controlar su medio que para ser controlados por él, y se dan muy bien cuenta de que no se les puede distinguir fácilmente de los demás en las complacencias exteriores con que se reciben las buenas opiniones ajenas. Y ésa es una de las razones del control que ejercen. Desarmen a la sociedad.

No equiparo a la Ética Social con la conformidad, ni tampoco creo que aquellos que apremian a hacerlo lo desean, porque en su mayor parte están convencidos profundamente de que su obra ayudará, en lugar de hacer daño, al individuo. Creo que las ideas que invocan están desajustadas en relación con las necesidades de los tiempos que corren, pero son estas ideas, y no su buena voluntad, lo que deseo discutir. En cuanto a los lacayos de la organización y los charlatanes, no vale la pena hablar de ellos.

Tampoco he proyectado este libro como una censura al hecho de la sociedad de la organización. Ya tenemos suficientes problemas sin enlodar la cuestión con nostalgias extraviadas, y cuando pongo a la antigua ideología en contraposición con la nueva no pretendo oponer el paraíso con el paraíso perdido, ni a un idílico siglo XVIII con un deshumanizado siglo XX. Que nuestra propia época sea o no peor que las anteriores por lo que se refiere a libertad puede quedar para los historiadores futuros, pero para los propósitos de este libro escribo partiendo de la premisa optimista de que el individualismo es tan posible en nuestra época como lo fue en las anteriores.

Hablo del individualismo *dentro* de la vida de la organización.

No es la única clase, y alguna vez puede ser que los místicos y filósofos más distantes de él puedan convertirse en las figuras centrales. Pero ellos resultan también afectados por el centro de la sociedad, y no podrán prestar ayuda alguna a menos que aprehendan la naturaleza de la corriente principal. Los sermones intelectuales, basados en un ideal imposible elevado pueden ser de alguna utilidad para echar en cara al hombre organización sus fracasos, pero no pueden proporcionarle guía alguna. El hombre organización puede estar de acuerdo en que el industrialismo ha destruido la textura moral de la sociedad y que necesitamos regresar a las virtudes campesinas, o que la gran empresa necesite fraccionarse en una serie de organizaciones más pequeñas, o que el gobierno es quien necesita ser desmenuzado, etc. Pero proseguiré su camino con sus propios dilemas intactos.

Diré que él debería combatir a la organización. Pero no de manera autodestructiva. Puede decirle al jefe que se vaya al infierno, pero seguramente tendrá otro jefe y, a diferencia de los héroes de las novelas populares, no puede dejar terminada la cuestión abandonando la lucha y marchándose a casa. Si no se adapta a las presiones de su organización particular debe sucumbir, o resistirlas, o tratar de cambiarlas o, finalmente, mudarse a otra organización.

Toda decisión a que se enfrenta, relativa al problema del individuo contra la autoridad, es en cierta forma un dilema. No está en el caso de quien debe pelear contra la tiranía o iniciar un nuevo juicio contra la estupidez manifiesta. Eso sería fácil, al menos intelectualmente. El problema real es mucho más sutil. Porque no son los males de la vida de la organización los que lo desorientan, sino su misma beneficencia. Está aprisionado por la hermandad. Debido a que su campo de acción parece tan reducido y sus arreos tan mundanos, su lucha carece de timbre heroico, pero con todo, es tan ardua como las que jamás libraron sus predecesores.

Así sucede con mi tesis. Creo que sería erróneo insistir en la Ética Social. La gente tiene que trabajar con otras personas, sí; un equipo que funciona bien es un todo mayor que la suma de sus partes, sí, todo eso es cierto, pero ¿es que ahora es necesario azotar a la verdad? Precisamente porque se trata de una época de organización, necesitamos destacar la otra cara de la moneda. No necesitamos saber cómo cooperar con la organización, pero, más que nunca, es menester saber cómo resistirla. Fuera de contexto ésta sería una afirmación irresponsable. Tiempo y lugar son críticos, y la historia nos ha enseñado que un individualismo filosófico puede venerar demasiado el conflicto y muy poco a la cooperación. Pero ¿cuál es ahora el contexto? La marea ha ido demasiado lejos en el otro sentido, lo admito, para que necesite-

mos preocuparnos de que un énfasis en dirección contraria estimule a la gente hacia un exceso de individualismo.

Las energías que los norteamericanos han dedicado a lo cooperativo, a lo social, no pueden menospreciarse; después de todo, no tendríamos que discutir el problema si no hubiéramos aprendido tan bien a adaptarnos a una sociedad cada vez más colectiva. Un ideal de individualismo que niega las obligaciones del hombre hacia los demás es manifiestamente imposible en una sociedad como la nuestra, y debe acreditarse a nuestra sabiduría que, en tanto que lo pregonamos, nunca lo practicamos plenamente.

Sin embargo, al buscar ese escurridizo camino intermedio, nos hemos desviado demasiado, y al preocuparnos por hacer que la organización funcione hemos llegado casi a deificarla. Describamos sus defectos como virtudes y negamos que exista —o que debe existir— un conflicto entre el individuo y la organización. Esta negación perjudica a la Organización. Peor es aún para el individuo. Al confortarlo, lo que hace es privarlo de la coraza intelectual que tanto necesita. Porque mientras mayor es el ascendiente de la organización sobre él, más necesita éste reconocer en dónde tiene que afirmarse contra ella. Y esto, casi porque hemos hecho de la vida la organización tan uniforme, se ha vuelto extremadamente difícil.

Decir que debemos reconocer los dilemas de la sociedad de la organización no es ser inconsecuente con la premisa llena de esperanza de que la sociedad de la organización puede ser tan compatible con el individuo como lo fue cualquier sociedad anterior. No somos seres miserables atrapados en una confluencia de fuerzas contra las cuales somos impotentes, y las condenaciones al por mayor de nuestra sociedad sólo conducen a darle un carácter más místico a la organización. La organización es obra del hombre; el hombre puede cambiarla. No ha sido el curso inmutable de la historia lo que ha producido al individuo constricciones tales como las pruebas de personalidad. Es el hombre organización quien las ha echado a andar y es él quien puede detenerlas.

La falla no está en la Organización, para decirlo con pocas palabras, sino en el culto que le rendimos. Está en nuestra vana búsqueda de un equilibrio utópico, que sería horrible si alguna vez nos aconteciera; está en la debilidad con que se niega que existe un conflicto entre el individuo y la sociedad. Siempre debe haberlo, y el precio de ser individuo es el deber enfrentarse a estos conflictos. No puede evadirlos, y al buscar una ética que ofrece una espuria tranquilidad espiritual se tiraniza a sí mismo.

Sólo hay pocas veces en la vida de la Organización en que él puede arrancar su destino para ponerlo en sus propias manos, y si entonces no lucha, celebrará una rendición que más tarde

hará mofa de él. ¿Cuándo se presentan esas ocasiones? ¿Las conocerá cuando las vea? ¿Por qué normas debe guiarse? Siente una obligación hacia el grupo, siente frenos morales a su libre albedrío. Si se lanza contra el grupo ¿es valiente, o sólo terco? ¿Es útil o egoísta? ¿Tiene, como tan frecuentemente lo presume, razón, después de todo? Considero que en la solución de multitud de dilemas como esos es donde reside actualmente el problema real del individualismo.

2. LA DECADENCIA DE LA ÉTICA PROTESTANTE

Regresemos por un momento al fin del siglo-pasado. Si tomamos la Ética Protestante tal como fue expresada entonces, la encontraremos, aparentemente, en plena floración. También encontraremos, sin embargo, una ética que ya había sido tamizada por la realidad. El país había cambiado; la ética no.

En las siguientes palabras del banquero Henry Clews, pronunciadas cuando daba algunos consejos paternales a los estudiantes de Yale en 1908, aparece la Ética Protestante en su forma más pura:

Supervivencia de los mejor adaptados: Ustedes pueden iniciarse en los negocios, o en las profesiones, con los pies en el último escalón; toca a ustedes adquirir la fuerza para trepar hasta el primero. Podrán hacerlo así si tienen la voluntad y la fuerza que los apoye. Siempre hay mucho lugar en el primer escalón... El éxito llega al hombre que trata de obligarlo a que se le rinda. Casio tenía razón cuando dijo a Bruto: "La falla no está en nuestras estrellas, querido Bruto, pues somos subordinados, sino en nuestra naturaleza misma."

Frugalidad: Tan pronto como ganen un sueldo o hagan algún dinero, fórmense el hábito de ahorrar una parte de su salario o de sus utilidades. Separen un dólar de cada diez que ganen. Vendrá el tiempo en que, si ustedes tienen un poco de dinero, podrán controlar a las circunstancias; de lo contrario las circunstancias los controlarán...

Nótese el empleo de las palabras activas como *trepar, fuerza, obligar, controlar*. Con tanto rigor como nunca lo había hecho antes, la Ética Protestante todavía aconsejaba luchar contra el medio ambiente: la clase de lucha práctica, de aquí y de ahora, que siempre producía recompensas materiales. Y también espiritualmente. La parte rígida de la Ética Protestante quedaría incompleta, por supuesto, si no se añadía la seguridad de que ese éxito era tanto moral como práctico. Continuemos con el señor Clews:

Bajo este libre sistema de gobierno, donde los individuos son libres de ganar sólo lo necesario para vivir o de perseguir la riqueza según la preferencia de cada quien, el resultado usual es la competencia. Es obvio, pues, que la competencia significa en realidad libertad industrial. Así, toda persona puede escoger su propia actividad o profesión, o, si no le gusta, puede cambiarla. Es libre de trabajar tenazmente o no; puede celebrar sus propios tratos y poner precio a su trabajo o a sus productos. Es libre de adquirir todos los bienes que quiera, o de separarse de ellos. A fuerza de un esfuerzo mayor, o de una mayor habilidad, o mediante la inteligencia, si puede obtener un mejor salario, puede vivir mejor, del mismo modo que su vecino tiene libertad para seguir su ejemplo y para aprender, a su vez, a superarlo. Si alguien tiene talento para hacer dinero o para manejarlo, tiene libertad para ejercer su dón, del mismo modo que otro quienquiera es libre de manejar sus herramientas... Si un individuo disfruta de su dinero, ganado mediante sus energías y esfuerzos coronados por el éxito, sus vecinos se ven apremiados para trabajar aún más, para que ellos y sus hijos puedan disfrutar los mismos goces.

Era una ética exuberantemente optimista. Si alguien pudiera creer que al buscar su propio interés automáticamente mejora el de todos, entonces la aplicación del trabajo diligente acabaría por producir un paraíso en la Tierra. Algunos, como el gárrulo señor Clews, creían tenerlo ya.

Los Estados Unidos constituyen el verdadero campo de actividad de la raza humana. Son la esperanza y el asilo de los oprimidos y los atropellados en otras latitudes. Es el ejemplo inspirador de los Estados Unidos —sin par entre las naciones de la Tierra, la estrella más brillante del firmamento político— que está aliviando la pesada carga de la aristocracia y promueve un espíritu democrático en todo el mundo. Es ciertamente la joya del océano a la que el mundo bien puede ofrecer pleitesía. Aquí el mérito es la única prueba. El nacimiento no cuenta. Los mejor adaptados sobreviven. El mérito es la única condición esencial, y suprema, para alcanzar el éxito. La inteligencia gobierna mundos y sistemas de mundos. Es el monarca temido del espacio sin límites, y en la sociedad humana, especialmente en los Estados Unidos, brilla como diadema en las frentes de aquellos que figuran en las primeras filas de la actividad humana. Aquí sólo se reconoce un orden natural de nobleza, y su lema, sin escudo de armas ni alardes de heráldica, es: "Inteligencia e integridad".*

Sin esta ética el capitalismo habría sido imposible. Sea que la Ética Protestante haya precedido al capitalismo, como afirmó Max Weber, o que haya sido una consecuencia de él, en cualquier caso suministró un grado de unidad entre el camino por el que

* Henry Clews, *Fifty Years in Wall Street* (Nueva York: Irving Publishing Company, 1908).

el pueblo quería conducirse y aquel por el que pensaban que *deberían* hacerlo, y sin esta ideología, la sociedad habría sido hostil al empresario. Sin la comodidad de la Ética Protestante, no podría haber salido adelante con sus adquisiciones, no sólo porque otras gentes no se lo habrían permitido, sino porque su propia conciencia se lo habría prohibido. Pero ahora estaba fortalecido con la seguridad de que cumplía su obligación hacia Dios y, antes de mucho, aquello que durante siglos se había considerado como la más vil codicia, ahora lo interpretaba una clase media en ascenso como la manifestación terrenal de la voluntad de Dios.

Pero aun la misma Revolución Industrial que engendró esta ética tan útil, con el transcurso del tiempo empezó a confundirla. Las inconsecuencias tardaron mucho tiempo en aparecer. Los herederos de la ética del siglo XIX creaban una sociedad cada vez más colectiva, pero insistentemente negaron sus implicaciones. Para el punto de vista corriente la consideración retrospectiva del fin del siglo pasado parece una edad de oro del individualismo, pero hacia la década de 1880 ya la corporación había señalado el rumbo burocrático que iba a seguir. A medida que las instituciones crecieron en tamaño y se volvieron más estratificadas, también se hicieron visibles las inconsecuencias que anteriormente pudieron permanecer ignoradas. Uno de los supuestos clave de la Ética Protestante había sido el de que el éxito no se debía ni a la suerte ni al medio, sino sólo a las cualidades naturales de cada uno: si los hombres se hacían ricos es porque lo merecían. Pero la gran organización llegó a ser una pulla constante para este sueño del éxito individual. Era perfectamente obvio para todo el que trabajaba en una gran organización que los que mejor sobrevivían no eran necesariamente los mejor adaptados sino, en la mayoría de los casos, aquellos que, por su cuna o por sus relaciones personales, tenían a su disposición las coyunturas.

A medida que las organizaciones continuaron expandiéndose, la Ética Protestante se hizo cada vez más divergente de la realidad. La Organización creaba por sí misma. Los administradores negaron tenazmente el cambio, pero, en unión de muchos de sus subordinados, fueron afectados por él. Hoy, todavía algunos niegan la inconsecuencia o le echan la culpa al socialismo agazapado; sin embargo, para la generación de administradores jóvenes, las inconsecuencias se han vuelto molestas.

Veamos, por ejemplo, la frugalidad. ¿Cómo puede ser frugal el hombre organización? Otras gentes son frugales *para él*. Todavía compra la mayor parte de su seguro de vida, pero para el grueso de sus ahorros, confía en los departamentos financiero y de personal de la organización en que trabaja. En su capaci-

dad profesional también la frugalidad se convierte en un poco antinorteamericana. El mismo que citará a Benjamín Franklin sobre el ahorro en el órgano periodístico de la empresa, se horrorizaría si los consumidores tomaran a pecho estas máximas y comenzarán a dedicar más dinero a sus cuentas de ahorros y menos a las compras a plazos. Ya no puede darse el lujo de condenar el derroche del público; en todo caso, no en público. No sólo tiene que convencer a la gente de que compre más, sino eliminarle todos los sentimientos de culpabilidad que pudiera tener por seguir sus consejos. Pocas habilidades se buscan más en escala comercial que el arte de describir las desviaciones de la Ética Protestante como reafirmaciones de ella.*

En un anuncio que debería pasar a la historia social, la agencia de publicidad J. Walter Thompson ha atacado frontalmente este problema de la absolución. Cita a Benjamín Franklin a propósito de los beneficios que entraña el dispendio. "¿No es la esperanza de poder un día comprar y disfrutar lujos un gran acicate para el trabajo y para la industria?... ¿Acaso el lujo no producirá por lo tanto más de lo que consume si, a falta de dicho acicate, la gente fuese perezosa e indolente, según la inclinación de su naturaleza?" Este pensamiento, añade el anuncio en un aparte significativo, "resulta una madura idea posterior, que califica sus escritos anteriores y más conocidos acerca de la importancia de la frugalidad".

¿Trabajo tenaz? Ahora es muy frecuente preguntar: ¿qué vale el capitalismo si no convertimos nuestra productividad en más ocio, en una mayor cantidad de buena vida? Para el hombre organización esto tiene una plenitud de sentido, y es tan sensible al espantajo del exceso de trabajo y las úlceras como sus antepasados lo fueron respecto del espantajo de la pereza. Pero en esto se halla dividido. Cree en el ocio, pero también cree en la insistencia puritana del trabajo tenaz, abnegado, y he aquí que el día sólo tiene veinticuatro horas. ¿Cómo, entonces tener "gran calibre"? El modelo de "gran calibre" de que tanto oímos hablar en la actualidad es el hombre que conserva separados su ocio, su trabajo y el resto de su vida. Cualquier hombre organización que tratara de realizar esta hazaña no iría muy lejos. Todavía

* Es para ayudar en esta tarea que se destina una buena parte de todo lo relacionado con la "investigación de motivaciones". El investigador de motivaciones Dr. Ernest Dichter dice, en un boletín comercial: "Ahora nos enfrentamos con el problema de permitir al norteamericano tipo medio que sienta obrar moralmente aun cuando flirtea, aun cuando gasta, aun cuando no ahorra, aun cuando se toma dos vacaciones anuales y compra un segundo o un tercer automóvil. Uno de los problemas básicos de esta prosperidad, pues, es el de dar a la gente la sanción y la justificación para disfrutarla y demostrar que el enfoque hedonístico que da a su vida es moral, y no inmoral."

trabaja tenazmente, en resumen, pero ahora siente que hay en ello algo de culpa.

¿Confianza en sí mismo? Las propiedades de la corporación han estado aumentando de una manera tan dinámica últimamente que casi hasta nuestros días el administrador podía suprimir la idea de que era un burócrata —burócrata, como sabía todo hombre de empresa, era todo aquel habitante de Washington que prefería la seguridad a la aventura—. Justamente cuando comenzó a alborear el reconocimiento de que él sí era un burócrata, nadie podía decirlo, pero desde la guerra la generación de administradores más jóvenes ya no hablan de confianza en sí mismos y de la aventura con la misma cara seria que ponían sus mayores.

El sendero que conduce hacia arriba, hacia las cumbres de la realización, lleva de golpe a la sala de conferencias. No importa cómo se llame al proceso: "administración permisiva", "administración múltiple", "arte de la administración", el sistema de comité no puede, simplemente, equipararse con el individualismo vigoroso que se supone constituye el meollo de los negocios. No es por falta de ambición que los jóvenes sueñan tan moderadamente; lo que les falta es la ilusión de que encarnarán el gran espíritu de empresa. Aunque no pueden resignarse a usar la palabra burócrata, el término aprobado —administrador— no es señaladamente distinto en sus implicaciones. El hombre del futuro, según lo ven los administradores subordinados, no es el individualista, sino el que trabaja por medio de otros para los demás.

Permítaseme detenerme por un momento para subrayar una distinción necesaria. Dentro del mundo de los negocios todavía hay muchos que se aferran resueltamente a la Ética Protestante, y algunos tienen tanta rapacidad como cualquier pirata del siglo XIX. Pero sólo raramente pertenecen a la Organización. Excepto un grupo pequeño y espectacular de agentes financieros, la mayor parte de quienes se adhieren al antiguo credo son negociantes en pequeño, y agruparlos como parte de la "comunidad negociante", si bien es conveniente, conlleva un grado de afinidad ideológica con los grandes negociantes que en realidad no existe.

Por nercia, la pequeña empresa es elogiada como la bellota de la que puede surgir una encina, como la sombra de un hombre que puede alargarse hasta convertirse en una gran empresa. Examinemos a las empresas que tienen cincuenta empleados o menos, sin embargo, y veremos que el sentimentalismo oscurece algunas profundas diferencias. Encontraremos algunos empresarios en el sentido clásico de la palabra —hombres que crean nuevos productos, apetitos nuevos o nuevos

sistemas de distribución—, y algunas de estas empresas pueden cuajar y convertirse en instituciones autopetruadoras. Pero unos y otras son muy pocos.

La gran mayoría de las empresas pequeñas no puede colocarse junto a la corporación. Para empezar, raras veces se ocupan de las industrias básicas; en su mayor parte son lavanderías, agencias de seguros, restaurantes, boticas, plantas embotelladoras, madererías, agencias de compra-venta de automóviles. Seguro, sus actividades son de vital importancia, pero esencialmente sirven a una economía; no crean dinero nuevo dentro de su esfera y en última instancia dependen de los negocios de la agricultura que sí crean nueva riqueza.

En esta dependencia reaccionan más como antagonistas que como aliados de la corporación. Ya se ha puesto en claro que la corporación es expansionista —una fuerza pro-cambio que siempre es una amenaza para la economía de los pequeños empresarios—. Por instinto se inclina a lo monopolístico y a lo restrictivo. Cuando los boticarios lograron la aprobación de las leyes que establecían el "Comercio Equitativo", no sólo se rebelaron contra los fabricantes (y los consumidores) sino contra el movimiento total de la economía en masa del siglo XX.

En ese caso el rabo fue quien movió al perro, y con frecuencia no sigue haciendo. Este hecho, frente al creciente poder de la corporación, ilustra una vez más el dominio que la mitología puede ejercer sobre la realidad. Económicamente, muchos pequeños empresarios son contrarrevolucionarios y la revolución que combaten es la de la corporación tanto como el Nuevo Trato o el Trato Equitativo. Pero el hombre corporación todavía se aferra a la idea de que ambas son empresas aliadas, y en algunos aspectos, como el comercio equitativo, frecuentemente hace política sobre esta base, aunque de hecho va contra los intereses de la corporación al obrar de esa manera.

Pero el sentimentalismo no debe detener a la revolución; permanecen todavía muchos anacronismos; en los ingresos personales, por ejemplo, el hombre corporación que administra una sucursal de la cual depende todo un pueblo tendrá suerte si obtiene la mitad de lo que gana el comerciante de automóviles de la localidad o aquel a quien se ha otorgado la franquicia para distribuir la coca-cola. La economía tiene manera de resolver estas discrepancias, sin embargo, y el hombre de negocios de la localidad puede otear el futuro lo mismo que cualquier otro. El joven de suaves modales que la Organización envió para hacerse cargo de la sucursal es terriblemente inofensivo; no arrendó la vieja mansión del anterior administrador, allá sobre la colina, sino que tomó una casa chica, trae un Oldsmobile en lugar de un Cadillac y cuando asiste a las comidas de los jueves escucha más que habla. Pero igualmente representa el futuro.

He estado hablando del choque de la Organización contra la Ética Protestante; pero igualmente importante, sin embargo, fue el ataque intelectual. En la gran rebelión contra el tradicionalismo que comenzó a principios de siglo, William James, John Dewey, Charles Beard, Thorstein Veblen, los expositores de ruindades y una multitud de reformadores mantuvieron un fuego implacable contra los anacronismos de la Ética Protestante, y al hacerlo ayudaron a sentar los fundamentos de la Ética Social. Habría de pasar mucho tiempo antes de que el hombre organización se diera cuenta de la importancia de estas nuevas ideas, y aún en nuestros días muchos de los más convencidos pragmatistas del mundo de los negocios se negarían a ser agrupados junto con los intelectuales (y viceversa). Pero los dos movimientos estaban íntimamente relacionados. Nadie puede decir con certeza en qué medida los intelectuales fueron la causa del cambio, o simplemente una manifestación de él, pero, más avisados que las gentes de la organización, percibieron la antítesis entre el antiguo concepto del individuo racional, insumiso, y el mundo en que se tenía que vivir. No eran rebeldes contra la sociedad; lo que combatían era la negación del poder de la sociedad, y proporcionaron un marco intelectual que complementaría, en lugar de inhibir, el desarrollo ulterior de la gran organización.

No entra en los límites de este libro hacer un diagnóstico de las ideas de Dewey, de James y de otros pragmatistas. Pero existe un punto de la historia que a mi juicio necesita muchísimo subrayarse en nuestra época. Mucha gente todavía considera la decadencia de la Ética Protestante como nuestra caída de la gracia, como una desviación del americanismo de la cual debe culparse al pragmatismo, al relativismo ético, al freudismo o a otros movimientos. Éstos han contribuido mucho a la Ética Social, y muchos de sus presupuestos son tan vacilantes como los que sustituyeron. Está justificado criticarlos en ese sentido; pero censurarlos por haber subvertido el temple norteamericano es, sin embargo, altamente equívoco.

Los críticos del pragmatismo, y también sus seguidores, deberían recordar el contexto de la época en que los pragmatistas presentaron sus doctrinas. El énfasis que éstos pusieron en el beneficio social puede ser redundante para las necesidades de hoy, pero cuando dieron a conocer sus doctrinas no era el tiempo en que la psicología, el ajuste o la vida social fueran temas populares, sino que en su época el peso de la opinión conservadora negaba que hubiera algo que necesitara urgentemente ajustarse. Evidentemente la rebelión estaba justificada. El crecimiento de la sociedad de la organización exigía el reconocimiento de que el hombre no era absolutamente un producto de su libre albedrío; el país necesitaba un sistema educativo que respondiera más efectivamente a las necesidades del pueblo. Re-

quería un nuevo aliento, y si no hubieran existido un James o un Dewey, probablemente se hubiera inventado, de todos modos, alguna otra forma de pragmatismo. Los norteamericanos desprovistos de espíritu filosófico también sentían que los cambios eran justificados; lo único que hicieron los filósofos del pragmatismo fue proporcionarles una guía y decirles, en términos intelectualmente solventes que tenían razón al pensar así.

El énfasis del pragmatismo en lo social y en lo práctico, además, estaba perfectamente dentro de la tradición norteamericana. Desde el principio, los norteamericanos siempre habían sido impacientes con doctrinas y sistemas; como los puritanos, muchos vinieron a los Estados Unidos a causa de una doctrina, pero encontraron un nuevo medio que exigía una poderosa adaptación a él, y cada vez que la doctrina se puso en el camino de la practicabilidad, salió perdiendo aquélla. Pocas personas han tenido el talento de anudar los ideales a las demandas de los tiempos, y la elaboración de teorías fundamentales, teológicas o científicas, nunca ha atraído de manera notable a los norteamericanos. Mucho tiempo antes de James la pregunta "¿funciona?" tenía un carácter respetable. Si la impaciencia hacia el pensamiento abstracto constituía un defecto, era el defecto de una virtud, y la virtud, llámesela como se quiera, siempre ha estado muy cerca del pragmatismo según lo definieron Dewey y James. Al definirlo le dieron coherencia y poder en una época en que necesitaba afirmarse, pero la inclinación a lo práctico precedió a la filosofía; no fue su producto.

La reforma se respiraba en todas partes. Por la época de la primera Guerra Mundial la Ética Protestante había recibido un barniz del cual no se desprendería. El individualismo vigoroso y el trabajo tenaz habían obrado maravillas en el pueblo a quien Dios, con su infinita sabiduría, como alguien dijo, había dado el control de la sociedad. Pero no lo había hecho tan bien para todos los demás y ahora éstos, así como los intelectuales, estaban bien enterados del hecho.

En resumen, el campo estaba abonado, y aunque la opinión conservadora que atrajo el fuego de los rebeldes parecía atrincherada, el temple básico del país estaba tan inclinado en la otra dirección que el énfasis en lo social se convirtió en la corriente dominante del pensamiento de los Estados Unidos. En una gran explosión de curiosidad, el pueblo se fascinó con el descubrimiento de todas las presiones que el ambiente ejercía sobre el individuo y que las filosofías anteriores habían negado. Como sucedió con los descubrimientos de Freud, los hallazgos de esas investigaciones causaron al principio profunda decepción, pero los norteamericanos, con su característica exuberancia, encontraron un puerto. El hombre, después de todo, no sería perfec-

tible, pero existía otro sueño y, por fin, ahora sí parecía práctico: la perfectibilidad de la sociedad.

3. EL CIENTIFICISMO

Cómo cuajaron estas corrientes de reformas en una ortodoxia, es un problema de la historia intelectual que debo evitar. Tratar de ponderar de quiénes fueron las ideas más sensatas es en todo caso algo infructuoso, porque lo importante es lo que la gente quiere creer, y aquellos cuyas ideas se interpretan tan seguido en forma equivocada no deben ser flagelados injustamente. Freud, por ejemplo, quien una ocasión hizo notar que no era freudiano, nunca afirmó que el hombre siempre era rehén de los traumas de la niñez; pensaba que con resolución e inteligencia el individuo podía, al comprender esos factores, tal vez superarlos. Tampoco James o Dewey dijeron jamás que la conveniencia de la sociedad era la prueba decisiva de la moralidad y con toda seguridad no creyeron que el hombre fuese totalmente el producto de quienes lo rodean.

La ideología popular que estoy describiendo es sumamente elástica, pero sin embargo conserva una notable unidad. La mayor parte de quienes creen en las muchas subdivisiones de la vida norteamericana de la organización no se dan cuenta aún de la naturaleza entrelazante de sus credos separados, y es en parte por esta razón por lo que tan a menudo se sienten misioneros en medio de los descreídos. Cambiemos aquí y allá una palabra, sin embargo, y lo que muchos educadores prescriben es exactamente lo que recomiendan muchos jefes de personal y muchos directores de investigación, y así sucesivamente a través del elenco de nuestras instituciones.

En los siguientes tres capítulos delinearé tres principales denominadores que los unen. Si bien cada uno de ellos es importante por sí mismo, yo desco iluminar su interrelación. Hasta que no se discierna esta unidad, atacar a las falacias de la técnica en cada campo separado es tan inútil como lanzar tajos a la hidra; por lo mismo, a donde debemos dirigirnos es a la visión central y nutricia.

El primer denominador es el cientificismo. Este es la parte práctica de la Ética Social, porque es la promesa de que con las mismas técnicas que han dado resultado en las ciencias físicas podemos eventualmente crear una ciencia exacta del hombre.*

* Esta es una definición muy burda, y la mayor parte de las personas que han utilizado el término tienen una manera diferente de analizar sus bases. Hayek lo describe como fundado en tres falacias: objetivismo,

En una forma o en otra, ha tenido un largo y funesto historial; aun sus partidarios admiten prontamente que sus fallas son espantosas. Pero esto no ha debilitado la fe en el cientificismo, porque es esencialmente una idea utópica más bien que una idea técnica.

El preámbulo de sus preconizadores es siempre el mismo. Estamos en un terrible aprieto y ya comienza a ser demasiado tarde. Hemos aplicado la ciencia a las cosas y sólo ahora comenzamos a aplicarla al hombre mismo. Ya hemos aprendido algunas técnicas sociales útiles; podemos medir la personalidad, podemos distinguir los obstáculos que se oponen a una buena dinámica del grupo, y predecimos la respuesta a la comunicación. Pero todo ello es sólo el principio; si le dedicamos tiempo y dinero, antes de mucho podremos develar el enigma entero con una ciencia unificada del hombre.

De las actas de varias conferencias, sacamos una versión representativa del mensaje:

Si atraemos a nuestro grupo cantidades crecientes de estudiantes de buena cabeza, de los cuales algunos no temen a las matemáticas, y si tenemos fe y somos atrevidos, podremos elaborar una ciencia del hombre... Las condiciones que determinan la felicidad humana son métodos científicos que pueden descubrirse y que son en gran medida susceptibles de realización... Más que nunca, la máxima necesidad del mundo es una ciencia de las relaciones humanas y un arte de la ingeniería humana basada en las leyes de dicha ciencia. Para decirlo en términos rudos, deberíamos poner mayor atención a los aspectos científicos de nuestros problemas antes que a los aspectos filosóficos... Aunque los problemas de las relaciones humanas son sumamente complicados, la ciencia los reduce gradualmente a fundamentos simples a través de los cuales esas complejidades se reducen a factores que responden a un tratamiento simple y directo.

Inevitablemente, surge la analogía con la bomba atómica:

colectivismo e historicismo. Con esto quiere darnos a entender el intento de descartar el conocimiento subjetivo; a tratar los todos abstractos —tales como la "sociedad"— como objetivos definidos, como organismos biológicos; el intento de hacer de la historia una ciencia, y la única, de los fenómenos sociales. (F. A. Hayek, *The Counter-Revolution of Science: Studies on the Abuse of Reason*. Glencoe, Illinois: The Free Press, 1952). Otro crítico del cientificismo, Eric Voegelin, también divide el cientificismo en tres componentes: "1) el supuesto de que la ciencia matematizada de los fenómenos naturales es una ciencia modelo a la cual deberían conformarse todas las demás ciencias; 2) que todos los reinos del ser son accesibles a los métodos de las ciencias de los fenómenos; y 3) que toda realidad que no es accesible a las ciencias de los fenómenos está fuera de lugar o, en la forma más radical del dogma, es ilusoria". (*Social Research*, diciembre de 1948.)

Es vulgar, pero es cierto, decir que si la ciencia social hubiera recibido a su debido tiempo los cuatro mil millones de dólares que se han gastado en la bomba atómica y en investigaciones acerca de las guerras bacteriológica y química —digamos, la mitad para investigaciones y la mitad para educación popular— tal vez entonces la primera liberación de la energía atómica habría sido con propósitos pacíficos.

¡Y cuán antiguo es todo esto! La mayor parte de la gente que toma a pecho la visión de una ciencia unificada del hombre cree que la suya es una visión nueva, pero en realidad es un clisé que ha estado vagando durante siglos.* Desde Newton, docenas de naturalistas se han salido de la esfera de su competencia al sugerir las posibilidades de una ciencia del hombre, y el *Elogio de la locura* de Erasmo sugiere que aún antes de ello algunos sabios tenían la misma idea. Era un sueño comprensible en un naturalista. Hasta Descartes mismo fue poseído por la idea de que la disciplina de las matemáticas podría extenderse a los asuntos humanos. Finalmente, pensó que una "Ciencia matemática universal" resolvería el problema de la sociedad, con sólo que se dispusiera de fondos suficientes y tiempo para realizar el trabajo.

Posteriormente otros probaron el enfoque geométrico: Thomas Hobbes elaboró todo un conjunto de ecuaciones algebraicas para explicar la ética. Como señaló Laurence Sterne, sus ecuaciones "lo sumaban a uno hasta el cielo o lo restaban hasta el infierno... de modo que nadie sino un experto matemático podría saldar nunca sus cuentas con San Pedro". En 1725 un tal Francis Hutcheson diseñó un cálculo todavía más complicado para la moralidad, y sin las ventajas de la tecnocracia moderna, pudo producir fórmulas tan intrincadas como cualquiera de las que se elaboran en la actualidad.

Con la fundación de la Escuela Politécnica de París, a fines del siglo XVIII, el cientificismo recibió un nuevo impulso; Saint-Simon y Auguste Comte vigorizaron una formidable escuela con la promesa del positivismo. Si tan sólo se aplicara la disciplina de las ciencias naturales al estudio del hombre, entonces sólo un gasto suficiente de dinero, tiempo y pensamiento lo separarían de la buena sociedad.

Si sólo... En un centenar de variantes, esta promesa se ha dicho y vuelto a decir. Y sin embargo, por las exhortaciones corrientes parece que estuviéramos apenas en el comienzo. La literatura corriente está llena de analogías del tipo "aurora del

* Véase "The Invention of Ethical Calculus", de Louis I. Bredvold, publicado en *The Seventeenth Century: Studies in the History of English Thought and Literature from Bacon to Pope*, Richard F. Jones et al. (Stanford University Press, 1951), donde aparece un excelente resumen de los primeros intentos de cientificismo.

descubrimiento": Balboa descubriendo el Pacífico, Newton y la manzana, etc. Pero es precisamente esta figura de pensamiento, esta sensación de estar en la frontera, lo que presta al cientificismo su tremendo atractivo.

Y ello es así tanto para el mundo comercial como para el mundo académico. El *Advertising Age* (5 de octubre de 1953) publicó un encabezado que rezaba: "Una segunda Revolución Industrial que obligará a realizar cambios muy importantes en la producción, los negocios y las ventas." E. B. Weiss, tal vez el consultor más conocido en el campo de los negocios, explicó a los lectores que no se trata simplemente de que adelantos tales como las calculadoras electrónicas y las fábricas automáticas van a producir una mayor eficiencia. Dice que se trata de una nueva ciencia en formación, y con la confusión entre el control de lo físico y el control de lo mental característica de los prosélitos del cientificismo, proclama que "La segunda Revolución Industrial sustituirá con la máquina todas las funciones comunes y algunas de las muy poco comunes, de la mente humana". Él no pretende afirmar, dice, "que el robot reemplazará a toda empresa humana". Pero sí las reemplazará casi todas. Después de sus éxitos iniciales, talés como la reducción de personal en las ventas al menudco, el control automático de existencias, la máquina avanzará desde ahí a regiones sacrosantas hasta ahora y, con lo que parece ser una fruición inusitada, cita la profecía de un cientificista de que con el tiempo la máquina reemplazará al hombre en el reino del razonamiento y de la deducción lógicos. "La próxima semana: el núm. 2 de esta serie: Cómo se aplican y se aplicarán los principios cibernéticos en fábricas, oficinas y almacenes."

El campo de las relaciones públicas es particularmente susceptible. He aquí, por ejemplo, cómo el *Public Relations Journal* escribe editorialmente sobre el tema:

Ahora, aunque él no lo sepa, todo hombre que practica la actividad de las relaciones públicas es también un ingeniero —un ingeniero social. Desarrolla nuevas relaciones y operaciones en la sociedad, diseña nuevas organizaciones e instituciones, instala y lubrica la maquinaria humana para lograr que las cosas se hagan. El reto de la ingeniería social en nuestros tiempos es como el reto de la ingeniería técnica hace cincuenta años. Si la primera mitad del siglo XX fue la era de los ingenieros técnicos, la segunda mitad muy bien puede ser la de los ingenieros sociales.

Sumerjémonos en los periódicos especialmente consagrados a las cuestiones de personal, o en los de negocios publicitarios, y encontraremos el mismo estribillo. Buena suerte de él es exhibicionismo puro, por supuesto, pero creo que la mayor parte de él evidencia un genuino anhelo de ser relacionado con una fe.

Hablamos demasiado cerca del alejamiento del trabajador de la satisfacción del trabajo de conjunto, pero el mismo anhelo en un sentido de continuidad y de propósitos afecta igualmente a cada paso al personal directivo. A medida que nuestras organizaciones han crecido y se han vuelto más burocráticas, han creado grandes estratos de funciones del personal directivo, y la gente que trabaja en ellas con frecuencia no se siente ni una ni otra cosa: se sienten intelectuales, pero no pertenecientes al mundo intelectual; administradores, pero sin autoridad ni prestigio. El cientificismo, con sus implicaciones del especialista como salvador final, puede proporcionar a los frustrados un sentido de propósito que corta transversalmente los campos de la organización y de la ocupación. No creo interpretar como cientificismo una coherencia que ellos mismos no sienten. No importa en qué rama de la ingeniería social esté ocupado un hombre: comunicación "en masa", "ingeniería del consenso", relaciones públicas, publicidad, asesoramiento de personal, él puede sentirse como parte de un movimiento más amplio.

Su buena voluntad es arrolladora. Thoreau dijo una vez que si uno ve que un hombre se le acerca con la intención evidente de hacerle un bien, hay que echar a correr para salvarse; es difícil contener dicho impulso cuando se conversa con los ingenieros sociales. El suyo no es un mero deseo limitado de prestar ayuda con el método científico; la visión que los vigoriza es total y exclusiva. La ciencia no es meramente un instrumento; es el único sendero hacia la salvación de un mundo donde los legos se han vuelto locos. No existe justificación, escribe un airado ingeniero social, "para herir a los científicos sociales que pueden estar abriendo caminos hacia soluciones para la crisis de una civilización, crisis que, de otra suerte, sería desesperada". Si las técnicas tienen defectos, y ellos lo admiten así, es sólo cuestión de detalles no terminados y de fondo insuficientes, no de principios, y nadie debería criticarlas si no ofrece por su parte una contrautopía.

No debemos caer en la trampa de equiparar a la ingeniería social con la ciencia social. Algunos científicos sociales creen en la ingeniería social, pero muchos no, y las invocaciones de algunos en nombre de la ciencia social constituyen un serio motivo de embarazo para ellos. Podría defenderse muy bien la tesis de que esta esfera de actividades sería más productiva si ahora se la llamara *estudios sociales*. El estudio del hombre y de la sociedad es lo suficientemente digno sin que se le ponga auestas la tarea de forjar una ciencia finita, comprehensiva, y la prueba última del modo particular en que un científico social mira a la gente no puede ser la verdad absoluta; a ello sólo puede aspirar los arrogantes o los estúpidos.

Parte de la dificultad descansa en la capacidad, recién encon-

trada, de medir con mayor precisión, y la idea de que los triunfos de las ciencias naturales se debieron principalmente a la objetividad de los fenómenos estudiados escapa a los ingenieros sociales. Existen, por supuesto, aspectos de la conducta del hombre que podemos medir propiamente y aprendemos mucho con ello. ¡Pero cuán fascinante es todo esto! Parecería que aquí, por fin, nos hemos librado del espantajo de los valores. El nivel del ingreso medio de un centenar de familias selectas en un universo urbano industrial guarda una relación de .76 con la densidad de población, no .78 ni .61 y ello es un hecho. Allí se anuncia el siguiente paso: habiendo hecho esta medición, parece que no hay nada que no pueda ser medido. Estamos libres de parcialidad, y mediante algo así como una clara acumulación de tales hallazgos imparciales tendremos la base de una fórmula teórica que lo describe todo. Justamente como la física.

En un ejemplo puro de cientificismo, el psicólogo James G. Miller ha descrito cómo un instituto podría lograr esta integración final.

Para construir la teoría podremos utilizar modelos de las ciencias físicas. Todos los fenómenos psicológicos son esencialmente naturalistas: esto es, en última instancia todos pueden ser traducidos a principios de la física... Si contamos con individuos de diferentes disciplinas que trabajen estrechamente tanto en la teoría como en la investigación, la comunicación entre las disciplinas puede mejorar notablemente... Si existen principios generales que son comunes a todas ellas, es más probable que sean descubiertas por grupos de personas procedentes de distintos campos que trabajen juntos, y muy de cerca unos de otros, que no por individuos que trabajen aisladamente... Otra posibilidad que se relaciona con esto es la utilización, a través de todo el trabajo teórico, de lo que Bertalanffy ha llamado "teoría del sistema general". Según esta teoría, cada sistema, partiendo de la unidad del movimiento científico, ya sea un sistema estrictamente físico, como una pila seca, o un automóvil; un sistema biológico como una sola célula nerviosa o un solo órgano, un organismo total, o una sociedad, tiene ciertas características formales que hacen posible su comparación con todos los demás. De aquí que sean viables las generalizaciones acerca de todos los sistemas... Quizá una teoría completa de la conducta esté demasiado cerca de la cumbre por alcanzar; quizá se trata de un fuego fatuo. De ser así, nuestros esfuerzos todavía pueden verse recompensados por el salvamento de microteorías acerca de áreas limitadas.

Supongamos, por ahora, que una ciencia precisa del hombre no es una quimera y que estamos en vías de lograrla. Nos queda un complicado problema. ¿Qué hacemos acerca del bien y del mal, de lo justo y lo injusto? Quienes creen en el cientificismo confiesan que la cuestión requiere profunda meditación.

Se alegran porque el relativismo ético nos ha liberado del estrecho punto de vista de que los valores dados de nuestro propio grupo son los únicos correctos. Evidentemente, pues, una ciencia del hombre no podría congelarse en un esquema de la ética. Sin embargo, si vamos a ser gobernados por ella, necesitaríamos alguna clase de ética. ¿Cómo hemos de determinar justamente lo que debe ser?

Los ingenieros sociales se han aventurado a buscar la solución final. Ahora, dicen, *determinaremos científicamente la ética*. Esto debe hacerse, en parte, mediante el concepto de "equilibrio": "¿Cómo podemos esperar... determinar con certeza una clase particular de conducta como buena o mala?", pregunta el antropólogo Elliot Chapple. "Desde nuestro punto de vista, esto puede lograrse mediante la utilización del concepto de equilibrio... de aquí que lo bueno o lo malo, lo justo o lo injusto, sean comparables a los conceptos de salud y de medicina."

He leído definiciones de muchos conceptos de equilibrio, pero todavía no estoy seguro de qué sea exactamente lo que significan, y estoy seguro de que tampoco lo están quienes los crearon; en la medida en que puede determinarse, se trata de uno de esos conceptos turbios que son tan útiles para oscurecer las contradicciones. Como ha señalado Gunnar Myrdal al explicar su propio modelo teórico en *An American Dilemma*, al tomar prestada la noción de equilibrio de la física, la mayor parte de los científicos sociales han pensado en una sola clase de equilibrio, el equilibrio estable. Esto por lo general puede conducir a aceptar la armonía social —sea la del *statu quo* o alguna otra que se presente en el futuro— y los términos asociados tales como desarmonía, desequilibrio, desajuste, desorganización, son por implicación cosas "malas".

Esto ayuda a explicar que la tendencia que existe contra el conflicto tenga preeminencia en la mayor parte de la bibliografía de la ciencia social. Donde los derivados de la armonía son las cosas buenas, los derivados del conflicto —tales como tensión, frustración— son cosas malas. Sin asumir la posición igualmente errónea de decir que la tensión y la frustración son buenas por sí mismas, se puede señalar que se necesita un conjunto de valores bien firme para clasificarlas como malas. Pocos ingenieros sociales afirmarían categóricamente que consideran el conflicto como malo; y sin embargo, la sustancia práctica de la noción de la ética del equilibrio es la de que los valores buenos son aquellos que permiten la interacción benevolente de los grupos entre sí y a los individuos dentro de ellos.

Si aceptamos el concepto de equilibrio todavía nos queda la tarea formidable de descender hasta los casos concretos. ¿Cómo encontraremos lo que es el equilibrio de una organización? Si no está en ella ¿cómo ha de obtenerse allí? Si se va a hacer de la

ética una ciencia, algunas personas determinadas tendrán que hacerlo, y otras gentes específicas tendrían que ver que la ética se aplique a la sociedad. Así pues, ¿quién va a encargarse de la tarea?

Los nuevos utopistas, al ser en su mayor parte inclinados a la democracia, toman esta cuestión muy en serio. Si manipular personas es malo —la palabra manipulación es una de las más sucias del nuevo diccionario— ¿cómo puede justificarse la manipulación de personas con buenos propósitos? Cada vez que los creyentes de esta fe suscitan la cuestión, se discute el asunto dialécticamente, y el resultado de esta anhelante búsqueda ha sido un nuevo enriquecimiento del vocabulario. Aunque a los ingenieros sociales les gusta analizar la necesidad semántica, ningún grupo ha buscado más arduamente el término mágico que combine la manipulación con la sanción moral. Así se nos dice que quien aplique las nuevas técnicas sociales será un "planificador de la paz", un "terapeuta de grupo", un "líder integrador", un "diagnostificador social", en suma, una persona con facultades para dominar a la sociedad, pero disciplinada por un código científico de la ética para utilizar sus conocimientos sólo con buenos propósitos.

Cuando indican esto, los ingenieros sociales característicamente se protegen de la implicación de su doctrina al describir cómo la ingeniería social puede aplicarse a una causa digna. En un ejemplo típico, el psiquiatra William Borberg explica cómo puede aplicarse a las Naciones Unidas la ingeniería social.

Ahora bien, el conocimiento acumulado en las ciencias sociales y la comprensión de su posible valor para las Naciones Unidas debe necesariamente ser mayor entre los científicos mismos que entre los líderes y diplomáticos que elaboran la política. Por lo tanto me extraña que los científicos sociales no consideren la conveniencia de crearse un órgano consagrado a esa relación... Este sería uno de los medios por los cuales podemos introducir gradualmente, en el pensamiento de los líderes encargados de hacer la política, cada vez más conocimientos científicos, métodos científicos y mentalidad científica, y de esta manera sustituir gradualmente la actual base de la paz, que es esencialmente emocional, por otra mucho mejor y mucho más confiable, el punto de vista científico de la paz.*

Como en otros proyectos parecidos que se han sugerido, se supone que la *élite* científica no va a dar órdenes. Sin embargo, alienta en todos ellos una clara noción de que las cuestiones de política pueden desprenderse un tanto del partidismo mediante

* William Borberg, "On Methods of the Social Sciences in Their Approach to International Problems", *American Journal of Psychiatry*, vol. 107, núm. 9, marzo de 1951.

la aplicación de la ciencia. No parece reconocerse plenamente el hecho de que las contribuciones de la ciencia social a la elaboración de la política nunca pueden ser más que un trabajo ancilar. La política nunca podrá ser científica, y todo cientificista social que se haya encumbrado en una posición administrativa lo ha aprendido muy rápidamente. La opinión, los valores y la discusión son el corazón de la política, y si bien los hechos pueden reducir la esfera de los debates, no pueden hacer más.

¡Y qué terrible sería el mundo resultante! El infierno no es menos infierno por ser antiséptico. En el 1984 de *Big Brother* se sabría al menos quién era el enemigo: un puñado de hombres malos que querían el poder porque les gustaba el poder. Pero en el 1984 de otra clase estaríamos desarmados por no conocer al enemigo y, cuando llegara el día de hacer cuentas, del otro lado de la mesa no estarían los hombres malos de *Big Brother*, sino un grupo de terapeutas de mirada apacible que, como el Gran Inquisidor, estarían allí para ayudarnos.

Sin embargo, tal espectro no es la consecuencia del cientificismo que debiera preocuparnos. No se trata sólo de que los ingenieros sociales no tienen presente tal visión; no pueden tenerla; la cuestión es que, de tenerla, no podrían quitársela de encima. Es muy curioso que muchos de los que han señalado más perentoriamente los horrores de una utopía científica están aterrados por el cientificismo; sus temores se basan en la premisa de que puede funcionar. Los autores de obras de ficciones científicas, que tal vez son nuestros moralistas más vigorosos, con frecuencia parecen decir que sería erróneo *demasiado* cientificismo, y aun sus más tenaces antagonistas parecen impresionados con la posibilidad de que llegue a dominar. Algunos europeos que critican a los Estados Unidos han ido todavía más lejos. Dicen que ello ha sucedido ya. Si alguien quiere ver al hombre aplastado por la ciencia y la mecanización, resulta que sólo tiene que hacer un viaje a los Estados Unidos. El último de esos críticos, Robert Jungk, traza un cuadro de hombres en bata blanca alrededor de un UNIVAC, y dóciles robots escuchan música de órgano. Advierte que el *mañana ya está aquí*.

Pero esa clase de mañana no está aquí y probablemente nunca lo estará. La supuesta elección entre la ciencia y la humanidad es falsa. El peligro no está en que la ciencia domine al hombre, y quienes temen esto descansan en una falsa personificación de lo inanimado, para no mencionar el anhelo romántico, si bien retrógrado, de una utopía superada. Ni tampoco necesariamente ha de preocuparnos el espectro de una *élite* científica. No es necesario que nos preocupemos a este respecto, porque una "ciencia del hombre" no puede funcionar del modo en que sus

prosélitos lo creen, y en los subsecuentes capítulos espero demostrar cuán ingenuas son algunas de las técnicas corrientes.

Pero por esa razón el evangelio del cientificismo no es menos importante. Extremando la cuestión, diremos que el problema no es tanto el de que estas técnicas funcionen, sino el de que *no funcionen*. Los programas que no se cumplen pueden ejercer tanto efecto sobre la sociedad como aquellos que sí se realizan. Las reglas maquiavélicas prescriben en este caso que sea uno condescendiente con su propia ética. Pero al menos pueden funcionar, y si vendemos nuestras almas obtenemos en recompensa algún pecado satisfactor. El cientificismo nos pide que nos comprometamos, pero no puede darnos nada a cambio. Las fórmulas científicas para la "comunicación en masa", por ejemplo: utilizándolas nos las arreglamos para rebajar nuestra prosa, asaltar nuestros instintos e insultar a quienes nos escuchan, pero nunca obtendremos esa comunión segura que se nos ha prometido a cambio de nuestra entrega. Es un mal pacto.

Mi tesis es que el choque real del cientificismo es contra nuestros valores. El peligro, para decirlo con otras palabras, no es que el hombre sea dominado, sino su rendición. En el momento de redactar las presentes páginas no existe una sola sección de la vida norteamericana que no haya abrevado profundamente en la promesa del cientificismo. Aparece en muchas formas: pedagogía, pruebas de eficiencia, esa monstruosa vacuidad llamada "comunicación en masa", y son pocos los lectores que no hayan tenido un choque personal con ella.

4. PERTENENCIA

¿En qué clase de sociedad se habrá de aplicar la ingeniería social? Algunos críticos están seguros de que lo que se nos prepara es un paraíso socialista, un mundo radicalmente nuevo, si no excelente, ajeno a todas las tradiciones humanas. Esto es equivocado. Unanse todas las prescripciones de los ingenieros sociales para la nueva sociedad y encontraremos que son todo menos radicales. Reducidas a su más simple expresión, lo que piden es un medio ambiente en que todo mundo esté estrechamente entrelazado en una pertenencia mutua; en que no exista el extravío incesante sino más bien la profunda seguridad emocional que proviene de la total integración con el grupo. ¿Radicalismo? No lo es de ninguna manera tanto como lo fue la Edad Media.

Y después de todo, preguntan algunos ¿qué es lo que hubo tan de malo en la Edad Media? Tuvo excelentes relaciones humanas. No tenían acerca de su sociedad la autoconciencia que los

hiciera racionalizarla, ni el enfoque científico con el cual hacerlo. Pero sí tenían la pertenencia. Tanto los nobles como los campesinos sabían cuál era su sitio. Veían el fruto de su trabajo y el mundo menudo que los rodeaba los protegía en la medida en que les exigía. Hablando en sentido psicológico, tenían un hogar.

No os preocupe que pretendamos regresar a todo ello. La tarea, para decirlo con una paráfrasis, consiste en *re-crear* la pertenencia de la Edad Media. En lo que se refiere a la Ilustración, a la Revolución Industrial y a otras calamidades, la tarea es inmensamente más difícil de lo que fue en aquellos días más simples. Pero con las nuevas técnicas científicas podemos resolver el problema. Lo que debemos hacer es aprender conscientemente a crear lo que una vez sobrevino naturalmente. Debemos formar una *élite* de dirigentes aptos, quienes guiarán a los hombres, benévolamente, a la antigua pertenencia al grupo.

¿Se me dirá que es una paráfrasis injusta? Los jóvenes que se entusiasman tan injustificadamente con las relaciones humanas, calificándolas de la esperanza última y mejor, se escandalizarían si fueran acusados de sostener un punto de vista tan reaccionario. Quienes han fundado el evangelio de las relaciones humanas, sin embargo, no han tenido el espíritu tan confuso. No fueron los jubilosos optimistas que sus partidarios de última hora han creído; fueron más bien pesimistas acerca de las capacidades del hombre, y la sociedad que prescribieron no era una utopía en la que todas las cosas serían para todos los hombres. Un hombre tendría que sacrificarse para disfrutarla, y los profetas de la pertenencia afirmaron esto con una admirable tenacidad de espíritu.

El padre de la escuela de las relaciones humanas es Elton Mayo. Mayo, profesor de investigaciones industriales en la Harvard Business School, se ocupó de la anomía, o sea el desarraigamiento, del trabajador industrial. Desde que comenzó sus investigaciones sobre la industria, en Australia en 1903, había estado buscando la manera de conciliar la necesidad de pertenencia del trabajador con las fidelidades en conflicto del complejo mundo en que ahora se encuentra.

Para Mayo y sus colegas, el momento decisivo llegó como resultado de lo que había comenzado como un modesto experimento. En 1927 algunos de los colegas de Mayo iniciaron el ahora muy celebrado estudio en la planta industrial que la Western Electric tiene en Hawthorne, Illinois.* Esta empresa les planteó un inte-

* Véase *Management and the Worker*, por F. S. Roethlisberger y William J. Dickson (Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press, 1939), donde aparece una exposición completa de este experimento. Un buen resumen se encontrará también en *The Proper Study of Mankind*, por Stuart Chase (Nueva York: Harper and Brothers, 1948).

resante problema. Durante años había estado tratando de medir qué tanto aumentarían los trabajadores la producción de equipo telefónico al mejorar el alumbrado de los salones donde trabajaban. Los investigadores escogieron tres salones y progresivamente aumentaron la iluminación en cada uno de ellos, al mismo tiempo que llevaban un cuidadoso registro de la producción. Con sorpresa se enteraron de que no parecía haber una relación clara entre el aumento de la producción y la mejor iluminación. Hicieron un nuevo experimento más cuidadoso: esta ocasión utilizaron sólo dos salones, uno de los cuales sería el grupo "testigo" donde las condiciones de trabajo permanecerían iguales que antes y el otro sería el experimental, donde se introducirían los cambios. Una vez más se obtuvieron resultados mixtos: la producción aumentó en el grupo experimental, pero también aumentó en el grupo testigo.

Entonces entró a tomar parte del experimento el grupo de Harvard, que empezó a colaborar con la empresa en un experimento más elaborado: en un salón de ensamblado de relevadores eléctricos aislaron un grupo de obreras que hacían el mismo trabajo, de otro en el cual introdujeron paulatinamente ciertos cambios, no sólo en la iluminación, sino también en los periodos de descanso, los horarios y los incentivos económicos. De acuerdo con los "principios de la administración científica" comúnmente aceptados que habían emanado de Frederick Taylor, estos cambios en las condiciones físicas y, particularmente los incentivos económicos, harían que el grupo que se experimentaba produjera más que el testigo. Pero no sucedió así. Los experimentos se sucedieron (la investigación continuó hasta 1932), y pudo verse cada vez con mayor claridad que los cambios físicos no constituían la clave. Como había sucedido en los experimentos anteriores, la producción aumentó donde se habían introducido cambios, pero también aumentó donde no se había hecho ningún cambio.

¿Qué pasó? Los investigadores llegaron a la conclusión de que la producción había aumentado en ambos grupos porque en ambos casos se había solicitado la cooperación de los obreros y evidentemente ello constituía un factor más importante que los incentivos físicos. Los trabajadores constituían un sistema social; el sistema era informal, pero era lo que realmente determinaba la actitud del obrero hacia su trabajo. Este sistema social podía operar contra la administración, pero si los directivos se preocupaban por entender el sistema y sus funciones hacia el trabajador, podía hacerse colaborar con la administración.

En la bibliografía de las relaciones humanas el experimento de Hawthorne se considera por lo regular como un descubrimiento. En gran parte lo era; más que cualquiera otro caso,

puso en evidencia lo inadecuado que es considerar al hombre desde el punto de vista puramente económico. Las conclusiones que se derivaron del experimento, sin embargo, fueron algo más que una exposición de hechos objetivos, porque Mayo y los componentes de su grupo eran al mismo tiempo evangelistas e investigadores. Ya años antes había llegado a conclusiones muy similares, y para él el experimento de Hawthorne no hizo más que confirmar lo que ya sabía.

Los dos pequeños libros que Mayo publicó desde el experimento de Hawthorne han demostrado ser un manifiesto inmensamente poderoso. Mayo nunca pretendió estar libre de los valores y presenta con toda franqueza una tesis que es al mismo tiempo un diagnóstico. En *The Social Problems of an Industrial Civilization* inicia su exposición describiendo la felicidad del hombre en los tiempos primitivos. "Histórica y tradicionalmente nuestros padres trabajaron en pos de la cooperación social y la alcanzaron. Esto es válido también para cualquier sociedad primitiva. Pero nosotros, al menos durante el siglo que ha presenciado el más notable progreso material y científico, hemos abandonado el esfuerzo —por inadvertencia, es cierto— y ahora cosechamos las consecuencias."

En la Edad Media la gente estaba disciplinada por códigos sociales para trabajar bien en común. Las consecuencias de la Revolución Industrial, según Mayo las describe, dividieron a la sociedad en una multitud de grupos en conflicto. Parte de un hombre pertenecía a un grupo, parte a otro y ello ocasionó la perplejidad del individuo; ya no existía un grupo en el cual pudiera sublimarse. Los filósofos liberales, satisfechos de ver el fin de la pertenencia feudal, interpretaron esta liberación del grupo como libertad. Mayo no la considera así. Para él, la urgencia dominante de la humanidad es la pertenencia: "El deseo del hombre de estar continuamente asociado en el trabajo con sus compañeros, afirma, es una característica fuerte, si no la más fuerte, del ser humano."

Sea que la urgencia hacia la cooperación sea de hecho el impulso más dominante del hombre, no se sigue de ello que la cooperación sea necesariamente buena. ¿Acerca de qué versa esa cooperación? ¿Hacia qué fines se dirige el trabajo del grupo? Pero estas preguntas no interesan mucho a Mayo, y parece creer que el hecho claro de la cooperación "espontánea" conlleva su propia ética. "Para todos nosotros, afirma Mayo, el sentimiento de seguridad y de certeza deriva siempre de la confianza de pertenecer a un grupo." (Subrayamos nosotros.)

Supóngase que existe un conflicto entre el individuo y el grupo. Mayo considera el conflicto ante todo como una interrupción de la comunicación. Si un hombre está descontento o insatisfecho con su trabajo, no es tanto que exista un conflicto que

hay que resolver cuanto un mal entendimiento que hay que aclarar. El trabajador podría no ver la cuestión del mismo modo, y muy seguramente los sindicatos tampoco, pero ya se nos ha dicho que el individuo es un animal ilógico incapaz de resolver racionalmente sus propios problemas o siquiera de reconocer cuál es el problema.

En este lugar la doctrina de las relaciones humanas se acerca peligrosamente a exigir que el individuo sacrifique sus propias creencias acerca de la pertenencia. El único modo de escapar a esta trampa sería por la noción de que mediante el proceso de equilibrio, término que nadie parece detenerse mucho a aclarar, lo que es bueno para el grupo es bueno para el individuo. Al hablar del grupo primitivo escribe Mayo: "No se trata simplemente de que la sociedad ejerce compulsión sobre el individuo; por el contrario, el código social y el deseo del individuo son, para todo fin práctico, idénticos. Cada uno de los miembros del grupo participa en todas las actividades sociales porque su principal deseo es hacerlo así."

¿Cómo regresar a este estado idílico? Mayo no recomienda un regreso a la Edad Media. Al preguntársele dirá que ha corrido demasiada agua bajo el puente, agua por demás lodosa, para pensar en ello. La meta debe ser una "sociedad adaptadora", una sociedad en la cual podamos disfrutar una vez más de la pertenencia de los tiempos primitivos, pero sin sus desventajas.

Esto no vendrá de una manera natural. Tal vez por el mal que han causado los filósofos del individualismo, la mayor parte de los líderes contemporáneos carecen de la necesaria destreza social para lograr el advenimiento de esa sociedad adaptadora. Lo que se necesita es una élite administrativa, gente adiestrada para reconocer que lo que el hombre más quiere, en realidad, es la solidaridad de grupo, aun cuando no se dé cuenta. Ellos no lo harán a un lado; no quieren ni siquiera discutir con él: libres como estarán de "prejuicios y emociones", no querrán tener más filosofía que la cooperación para discutir. Ellos lo acomodarán. Mediante la aplicación científica de las relaciones humanas, estos técnicos neutrales lo guiarán hacia la solidaridad satisfactoria con el grupo de manera tan eficiente y tan libre de obstáculos que apenas si se dará cuenta de cómo se ha realizado el beneficio.

Cuando Mayo se enfrentó a los casos concretos era enteramente congruente con su filosofía. Su defensa del "consejo no directivo" es un buen caso para analizarlo aquí. En el curso de sus investigaciones en Hawthorne, Mayo y sus colegas quedaron impresionados con los efectos terapéuticos que las entrevistas habían logrado en los trabajadores y continuaron aplicando la entrevista como instrumento de la administración. La idea era

troladas pueden ser tan militantes como cualquiera de los antiguos jefes que golpeaban el escritorio al hablar, pero mucho más autosuficientes. Reuel Denney ha escrito una magnífica exposición en *Commentary* del desconcierto de un convencionista a la antigua cuando se alza contra ellos. Después de asistir a una junta previa a la convención con un grupo de personas interesadas en los grupos, lentamente asoma en él la idea de que "estos compañeros decidían muchas cosas. No es que se dieran cuenta de ello. Pero, por ejemplo, planeaban una estrategia para evitar que los hombres brillantes y comunicativos intimidaran a los otros en la convención; iban a obtener participación aun cuando, delicadamente, tuvieran que aporrear a alguien, y el papel del aporrador, que además no era nada más un papel era asignado de antemano".

El grado de esta efervescencia me fue demostrado hasta la evidencia hace varios años cuando asistí por primera vez a una "sesión zumbante". Se trataba de una convención sobre administración. Había comenzado, muy convencionalmente, con una discusión de mesa redonda en la cual hablamos otras dos personas y yo. A mitad de la discusión, el presidente de debates interrumpió la sesión, y con auxilio de varios ayudantes, comenzó a dar otra disposición a los asientos de los convencionistas, de modo que el auditorio quedara dividido en grupos de cuatro personas, con las sillas colocadas de tal manera que aquellas quedaran una frente a otra, dando un aspecto muy parecido al de un gran concurso de bridge del que se hubieran retirado las mesas. Cuando le pregunté qué sucedía, me miró sorprendido. ¿No había oído hablar nunca de lo que era una "sesión zumbante"? El estaba familiarizado con ellas desde hacía tiempo, pues había sido uno de los primeros graduados en el Laboratorio Nacional de Adiestramiento para el Desarrollo de Grupos en Bethel. Me explicó que mejor que presentar una discusión "dirigida", estimularíamos la producción de ideas mediante la interacción. Al disgregar el auditorio en una multitud de grupos colocados frente a frente, dijo, crearíamos esta interacción. El hecho de que en los asientos habría una distribución al azar de extraños no tendría ninguna importancia; la interacción produciría muchas intuiciones estimulantes.

Por fin hizo sonar su mazo y unos doscientos hombres adultos dieron vuelta a sus asientos y se colocaron frente a frente mientras duraba el período de discusión. Pero no hubo zumbido alguno. Evidentemente algo andaba mal, y sólo con el esfuerzo heroico de dos expedidores pudieron salir a luz algunas cuestiones. El presidente no se consideraba defraudado. Después de la reunión me dijo que el problema había sido simplemente que los grupos habían sido demasiado pequeños. Cuatro personas no alcanzaban el nivel de encendido. La próxima vez re-

petirían el experimento con grupos hasta de seis u ocho personas.

Si bien sería equivocado insistir demasiado en los ejemplos más aparatosos, ellos no carecen de relación con la tendencia principal, como quisieran creer muchos confusos hombres pertenecientes a la organización. Tomemos por ejemplo el Ideómetro de Grupo de Harwald. La mayor parte de los estudiosos de las relaciones entre el grupo probablemente lo repudiaría por considerarlo un instrumento demasiado rígido, pero parece un perfeccionamiento absolutamente lógico. El Ideómetro de Grupo es un medidor eléctrico cuyo cuadrante está graduado en grados de interés. Tiene diez contactos a control remoto que pueden ser distribuidos alrededor de la mesa o debajo de ella, y al oprimir el contacto los miembros del grupo indican su aprobación o desaprobación. Dado que la aguja del cuadrante indica sólo la reacción acumulada del grupo, una persona puede vetar la idea de uno de sus colegas sin que aquél se dé cuenta; como sugiere la Compañía Harwald, de este modo se elimina casi absolutamente el factor personalidad. ¿Es este un caso extremo? La Compañía Harwald sólo ha concretado, podríamos decir, los principios que sustentan la filosofía del grupo.

Ahora veamos la cuestión del estado de ánimo. Apuntalan la denigración habitual de la dirección algunos supuestos muy discutibles que se refieren a la relación entre la productividad y el estado de ánimo. Como usualmente lo han expresado los hombres organización, estos supuestos toman el siguiente curso general. Alguna vez nos servimos de dirigentes enérgicos a fin de lograr que las cosas pudieran hacerse, pero esto fue así porque no conocíamos algo mejor. Como han demostrado los estudios relativos a la dinámica del grupo, un alto nivel de ánimo del grupo es el corazón de la producción. Esto quiere decir que el líder ideal no debe dirigir en el sentido que antiguamente se daba a esta palabra, esto es, concentrando su atención y la del grupo en las metas por alcanzar. En cambio debe concentrarse casi por entero en las relaciones de personalidad entre quienes forman el grupo. Si se ocupa de esto y se ve que los miembros hagan lo que se espera de ellos, las metas se alcanzarán por sí solas.

Pero los descubrimientos de los investigadores de la dinámica de grupo no han sido en ninguna parte tan alentadores como a sus partidarios legos les gustaría creer. En fecha reciente Rensis Likert, director del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Michigan —baluarte de la dinámica del grupo— refirió a un auditorio de administradores algunas de sus reflexiones. "Con base en un estudio que realicé en 1937 creía que el estado de ánimo y la producción estaban positivamente relacionados: que mientras más alta fuese la moral ma-

estructura social para fijar al individuo en una relación satisfactoria con la sociedad. Newburyport no presentaba en conjunto un cuadro de estabilidad tan feliz como el que habría presentado una sociedad medieval o primitiva. Aun cuando había sido alcanzada por la Revolución Industrial, proporcionaba sin embargo un material excelente para el argumento de Warner de que la felicidad del hombre dependía de su enraizamiento en un grupo estable. Como varias otras poblaciones antiguas, había perdido la base económica de su vieja prosperidad y así se estancó un tanto en el molde de los tiempos anteriores.

Warner vio, y trazó, siete divisiones de clases en Newburyport, y de ellas generalizó un concepto de clase y de condición social para todo el país. El concepto desde hace mucho tiempo ha estado sujeto a un completo análisis crítico, obra de muchos científicos sociales; baste decir que la descripción de Warner conllevaba un fuerte matiz de defensa. Warner efectivamente creía que debería existir cierta movilidad entre las clases y pensaba sanamente que algunas personas podrían ascender, digamos, desde la parte superior de la clase media a la capa inferior de la alta, pero no *demasiadas*. La estructura de clases se volvería, en este caso, sin sentido, y la gente se sentiría perpleja por falta de un grupo firme con el cual relacionarse.

El conflicto, el cambio, la fluidez: éstos son los males de los cuales el hombre debe ser aislado. Para Warner, el anhelo inconsciente de pertenencia era con mucho el más importante. Durante el tiempo en que estuvo con sus colegas en Newburyport, los trabajadores de la fábrica de zapatos se lanzaron a una huelga. Ostensiblemente la huelga era por motivos económicos; los trabajadores creían que necesitaban más dinero. Pero Warner y sus colegas veían las cosas de otra manera. Vieron tantos factores distintos que produjeron un libro sobre el tema (llamado, sin más, *The Social System of the Modern Factory*). La causa real de la huelga, según esta obra, no fue tanto la demanda económica de los trabajadores como la social. Ya en los 1880 habían disfrutado de la situación resultante de una firme jerarquía de pericias y había intervenido la mano tranquilizadora del paternal capitalismo local. Pero ahora había aumentado la mecanización, que aunque no predomina en la industria del calzado, había degradado los empleos que antiguamente disfrutaban de alta categoría; por desgracia, la propiedad ausentista del "capitalismo de la gran ciudad" había suplantado a la oligarquía local. En resumen, lo supieran o no, los trabajadores fueron a la huelga porque se había interrumpido la sociedad cohesiva de antaño.

Algún día alguien creará una agitación al proponer una herramienta radicalmente nueva para estudiar a la gente. Será llamada la técnica del valor nominal. Se basará en la premisa

de que la gente con frecuencia hace lo que hace por las razones que cree tener. El uso de esta técnica puede conducir a muchos despeñaderos, porque es innegable que no siempre actúa lógicamente ni dice lo que quiere decir. Pero me extrañaría de que produjera hallazgos algo más acientíficos que el curso opuesto.

Tómese por ejemplo la huelga de Newburyport. Warner dedicó un par de oraciones a los factores lógicos, económicos, pero resalta claramente, al leer las restantes trescientas páginas, que él cree que la causa real estaba en el hecho de que ya no existía una "jerarquía de pericias", que daba a los trabajadores una sensación de satisfacción y de *status*. Ahora bien, tal vez fuera así, pero la mayor parte de los trabajadores que fueron a la huelga no estuvieron allí para poder recordar los días idílicos de la antigüedad que describe Warner, y es un tanto discutible que les hayan gustado tanto como Warner parece creer que les gustaban. En la medida en que puedo discernirlo de la exposición de Warner, los trabajadores actuaron muy lógicamente. Querían más dinero; los empresarios no querían dárselo; los trabajadores se unieron y fueron a la huelga, y los empresarios cedieron. En esas condiciones ¿resulta, pues, muy ingenuo explicar esta huelga en términos de un problema económico? ¿Es más ingenuo eso que atribuirlo a una nostalgia por el paternalismo antiguo? ¿Quién padece la nostalgia?

Debe señalarse, para hacer justicia a Warner, que subsecuentemente se ha inclinado más hacia la doctrina de que existe más movilidad de la que sugeriría el caso de Newburyport. Quienes lo siguen, sin embargo, no han sido tan flexibles, y la tesis de Warner, pese a todas las modificaciones que le ha impreso su autor, sigue siendo una fuerza muy poderosa. Entre los educadores en particular es una de las principales bases ideológicas de la creencia de que sólo un segmento de la sociedad debe admitirse en los cursos de humanidades. La mayoría, sigue diciendo esta creencia, debe aprender oficios de menor categoría; mejor que alborotarlos con aspiraciones, deben ajustarse al hecho de un sistema social equitativamente fijado.

Ni Warner ni Mayo mostraron mucho entusiasmo por el sindicato como grupo social; Mayo divide las lealtades dentro del estado de cosas de las fábricas; Warner divide las lealtades de la pequeña comunidad, estable y fija. Podría argüirse, sin embargo, que si los trabajadores necesitaran de un grupo que los abarcara, el sindicato tendría tanto derecho a serlo como cualquier otro grupo. Ello nos lleva a la tercera variante en lo que respecta a la pertenencia: la proposición de Frank Tannenbaum. A diferencia de Mayo, Tannenbaum no ha creado ninguna escuela; es un historiador más bien que un líder obrero. Pero bien vale la pena que examinemos sus doctrinas, de todos

Quienes defienden al grupo pueden estar de acuerdo en que esto ha sido así. Pero no lo consideran como una limitación natural. Para ellos es un defecto de las relaciones humanas que hay que remediar, y en la esperanza de que la técnica constituye la clave, se empeñan en un esfuerzo gigantesco por domesticar las artes del descubrimiento, y a aquellos que por naturaleza son adecuados para él. En parte este esfuerzo se ve estimulado por la repulsión natural que el hombre no apto para la creación siente por lo creador, pero una vez más está el impulso moral. Entre muchos existe la creencia real de que podemos enseñar al individuo a crear de común acuerdo con otros más bien que como individuo y que su aceptación del camino de la organización producirá una combustión de ideas que de otra manera serían imposibles.

Aquí residirá la victoria final del administrador. Él no entiende al individuo creador, ni tampoco las condiciones de la creatividad. El revoltijo de la intuición, las ideas sin propósito determinado, las cuestiones imprácticas, todas esas cosas que con tanta frecuencia acompañan al descubrimiento son anatemas para el mundo del administrador. El orden, las metas objetivas, el común acuerdo, éstos son sus desiderata.

Son vitales para ejecutar las ideas, pero no para crearlas. ¿El común acuerdo? Concentrarse en él es intensificar aquello que inhibe la creatividad. Es necesaria, para todo grupo de gente que opere efectivamente, alguna base firme de común acuerdo, y una asamblea no puede ser productiva a menos que ciertas premisas sean compartidas de tal manera que no necesiten ser discutidas y que el punto a discusión pueda limitarse a las esferas de desacuerdo. Pero en tanto que esta clase de consenso hace que un grupo sea más efectivo en sus funciones legítimas, no lo convierte en un vehículo creador.

Piénsese por un momento en el modo en que uno se comporta en la asamblea de un comité. En su capacidad de miembro del grupo usted siente un fuerte impulso de buscar una base común de entendimiento con los demás. No por timidez sino por respeto a lo que la asamblea significa usted suaviza el punto peligroso que podría ir contra la corriente. Y eso, desgraciadamente, puede incluir ideas heterodoxas. Una idea realmente nueva afronta el acuerdo común —si no lo hiciera no sería idea nueva— y el grupo, impelido como se ve al acuerdo, es hostil por instinto a todo lo que pueda entrañar una división. Con una dirección prudente puede compensar esta tendencia, pero la necesidad esencial será todavía hacia la unidad, hacia el consenso. Después de que una idea madura —después que la gente aprende a vivir con ella— el grupo puede aprobarla, pero ello es posterior al hecho y constituye un acto de aquiescencia más bien que de creación.

He citado el grupo que toma decisiones, y puede argüirse que estos defectos de orden no se aplican a los grupos que intercambian información. Es cierto que la reunión de aquellos que tienen intereses comunes puede ser enormemente estimulante y sugerir a los individuos nuevas maneras de desempeñar su propio trabajo. Pero el estímulo no es descubrimiento; no es acto de creación. Quienes reconocen esta limitación no confunden las funciones y, al no esperar demasiado, sacan provecho de los entendimientos que se conjugan.

Otros, sin embargo, no son igualmente prudentes, y la asamblea dedicada por propia determinación a encontrar ideas creadoras se convierte rápidamente en un elemento de la vida de la organización. Eso es un fraude. Mucha de esa tal creación obtenida a alta presión mediante los más diversos trucos es sumamente provocativa, pero si resulta estimulante, viene a serlo de manera muy semejante a como lo es el alcohol. Después que se ha apagado la euforia de una sesión de éstas, el residuo de ideas generalmente se vuelve un renovado denominador común con respecto al cual cada quien está en libertad para disentir, y si existe una idea nueva, por lo general se encuentra que surgió de un caudal de ideas en que ya se había pensado —por obra de *los individuos*— y que tal vez se mantuvo en reserva hasta que alguien consideró que se presentaba el momento oportuno para introducirla.

He hablado de la extensión del equipo a un campo al que no pertenece. Aun en los campos donde el grupo es vital, sin embargo, colocar habitualmente el acento sobre el equipo tiene algunos efectos igualmente inhibitorios. Así como se ha oscurecido el papel del individuo en la creación y el descubrimiento en actividades como la investigación y la comunicación, así en el trabajo regular de administrar una organización se oscurece la función de la dirección.

Colocar el acento en el equipo es particularmente innecesario en esta época, porque la tendencia general de la vida de la organización moderna es acallar la importancia de la dirección individual. Al estudiar una organización, una de las cosas más difíciles es averiguar la historia de un programa o una innovación desde sus orígenes, y esto vale tanto de los aciertos de la organización como de sus fracasos. ¿Quién inició qué y cuándo? Esta clase de preguntas pertenece a la categoría de aquellas que tienen la virtud de hacer que la gente que está dentro de la organización se sienta incómoda. Contestarla sería una ofensa contra el espíritu de la organización, y aun el hombre mismo que por primera vez concibió el plan puede negar —salvo quizá a su esposa— que su contribución es en realidad muy importante. Uno de los aspectos de la buena marcha de las cosas

de estar interesados en el poder del grupo o en su valor. A pesar de que uno difiera de los resultados de los estudios particulares, el punto en cuestión debe ser el de los resultados, no el hecho de los estudios. Tal vez es asunto obvio, pero parece que hay poco trecho entre la aceptación casi evangélica de la investigación de las ciencias sociales por una parte, y su condenación como estudio inadecuado de la humanidad debido a que sus pormenores dejan qué desear.

Tampoco los valores la estropean; la cuestión está en reconocer los valores para que podamos juzgarlos. Mayo explicó esto claramente, y en justicia para él y los demás iniciadores de la doctrina de las relaciones humanas, debemos recordar el clima de la opinión prevaleciente en su época; así como John Dewey estaba por la educación autoritaria, ellos se inclinaron por la industria autoritaria. Mayo hizo tanto hincapié en la cohesividad del grupo y en la pericia social administrativa porque creía —y tenía mucha razón— que los norteamericanos habían descuidado estas cuestiones. En una época en que la gente a cargo de las grandes organizaciones se aferraba a las doctrinas mecanicistas de los expertos en eficiencia, Mayo presentó un cambio de perspectiva que hacía gran falta; ayudó a sensibilizar a una corriente constante de administradores influyentes de la importancia de la vasta e informe red que tenían debajo así como la necesidad de comprenderla. No es necesario compartir con Mayo su filosofía de la sociedad adaptadora para reconocer los beneficios de una mejor administración que él ayudó a producir.

Pero lo que una vez iba contra el ciclo ahora es ortodoxo. Las relaciones humanas ya forman parte normal de los *currícula* de las escuelas de administración comercial y no pasará mucho tiempo sin que se enseñen también en las escuelas secundarias y preparatorias. La frase "relaciones humanas" puede significar muchas cosas; según la definición de un criterio, se denomina relaciones humanas a cualquier estudio para escapar a la disciplina de la teoría establecida en el campo adecuado. Pero hablando en términos generales, la mayor parte de las doctrinas de las relaciones humanas apuntan hacia la idea de Mayo, y esto refuerza aquello que muchas gentes están ya bien preparadas para creer.

En particular, el hombre organización. ¿Quién es el héroe en las relaciones humanas? En la ideología antigua se veneraba al dirigente máximo. En las relaciones humanas se venera al hombre organización, y de allí los elogios casi religiosos que de buena gana se le endilgan. La antigua ideología suministraba una apreciación insatisfactoria del sistema para el grande y creciente sector burocrático de la administración. La doctrina de las relaciones humanas, sin embargo, no sólo les dice que son importantes, sino que son las figuras clave. Como ha observado el

sociólogo Reinhard Bendix, en la nueva ideología de la administración, no se idealiza a los líderes de la industria —cuando más, se les regaña— sino a los tenientes. La gente con quien van a cooperar los trabajadores no son los empresarios, colocados en el punto más alto de la escala, sino los burócratas ilustrados.

A veces casi parece que las relaciones humanas constituyen una herramienta revolucionaria que el hombre organización va a utilizar *contra* los jefes. Escúchese el discurso que pronuncia un jefe nato para censurar a los jefes natos que no tengan mayor ilustración acerca de las relaciones humanas, y se tendrá la sensación de que el discurso es una forma sutil de venganza por parte del acosado mequetrefe que lo escribió. Por razones de protocolo, el hombre organización ensalza públicamente las relaciones humanas por los efectos benéficos que lanza hacia abajo, pero en lo privado emplea la mayor parte de su tiempo hablando de utilizarlas con los de arriba. Cada vez que se presenta una crítica sensata de las relaciones humanas, hay una respuesta lastimera proveniente de las capas intermedias del escalafón e, invariablemente, la queja puede reducirse a algo parecido a esto: ¿Por qué, por qué nos perjudican? Muchas de las críticas son absolutamente justificadas —algunas personas se han propasado— pero nosotros los progresistas tenemos una lucha ya bastante fuerte para convertir a los reaccionarios de arriba, y toda crítica que se presente ahora sólo sirve para ayudarlos y hacerlos sentirse cómodos.

No es queja fácil de contestar; ciertamente muchos de los ejecutivos de más edad son reaccionarios y están en contra de las relaciones humanas por razones extrañas. Sin embargo, lo que hace que la queja sea particularmente difícil de contestar es el modo confiado en que los hombres organización suponen que sólo las técnicas están sujetas a la crítica y que seguramente las metas no deben controvertirse. Pensaban que la batalla estaba ganada desde hace mucho tiempo. Y así fue. Si no insisto más en este libro sobre los aspectos benéficos de las relaciones humanas, es porque ya han sido reiterados bastante.

En la práctica, por supuesto, las corporaciones no han cambiado tanto sus sistemas como sugieren las propias autofelicitaciones acerca de las relaciones humanas, y muchos programas que han recibido gran publicidad sólo constituyen el dorado de la píldora de antes. El hecho de que subsiste una divergencia entre la teoría y la práctica, sin embargo, no significa que la teoría sea en modo alguno lo menos importante. En tanto que los más viejos pueden apropiarse el vocabulario de las relaciones humanas sin la filosofía que las sustenta, los más jóvenes creen. Han tenido un adoctrinamiento que no tuvieron sus superiores, y aunque la experiencia puede desilusionarlos un

en lograr que las cosas se hagan; es de presumirse que también se ocupará del trabajo creador, y en esferas hasta hace poco consideradas como sacrosantas para el individuo ya comienza a tener algunos efectos. El genio científico, por ejemplo. Como veremos en capítulos posteriores, se difunde cada vez más la idea de que es un anacronismo; es un prelude, que una vez fue valioso, pero hoy es innecesario, a la investigación en equipo. Y no se trata de una idea ociosa; en nombre de la ciencia, los administradores toman ya algunas medidas prácticas para asegurarse de que de hecho será un anacronismo.

Como es tan característico del cientificismo, existe una fe excesiva de que estamos en el borde de un descubrimiento sensacional. En otros tiempos era frecuente también que la gente trabajara en grupos, y a veces, aunque no pueda imaginárselo así dada la actual literatura de grupos, alcanzaba pleno éxito. Pero se trataba de intentos puramente empíricos. Dicen algunos que si se lograba éxito entonces, ¡piénsese en lo que se nos espera! Porque ahora existe, o existirá en breve, un cuerpo científico de leyes por las cuales podemos desatar fuentes de creatividad que hasta ahora no habían podido utilizarse.

Por su justificación teórica, quienes defienden al grupo se apoyan fuertemente en el trabajo que se hace según la "dinámica del grupo". Este es un campo difícil de definir, pues toda la ciencia social tiene que ver con el grupo, pero generalmente describe el trabajo de aquellos cuya atención se concentra en el grupo "frente a frente". Desde sus comienzos, ha atraído a algunos de los hombres de más imaginación en las ciencias sociales, y mediante una combinación de exámenes de actitud de las organizaciones y de experimentos con pequeños grupos, han atacado toda una serie de intrigantes cuestiones. Si el grupo tiene una alta moral ¿producirá más? ¿Cuál es la dimensión ideal del grupo informal? ¿Cuál es el efecto del grupo sobre los descañados?

Sobre todo, su ambición intelectual ha sido grande. No sólo han intentado descubrir los principios que sustentan la actividad del grupo, sino que han intentado hacerlo en un tiempo más bien breve, y esta promesa ha excitado indebidamente a secueces legos en el mundo de la organización. Se han presentado dilaciones; originalmente la gente interesada en la dinámica del grupo había esperado que el programa básico quedara cumplido en diez años, pero ahora ven que para ello puede ser necesario más tiempo. Tales dilaciones, sin embargo, sólo han hecho que la promesa eventual sea de lo más tentadora para la gente interesada en la organización. Otros diez años...

Pero la base del movimiento es primordialmente moral. Para el hombre organización, la búsqueda de mejores técnicas de grupo

es algo así como una cruzada, una cruzada contra el autoritarismo, una cruzada en pro de mayor libertad, en pro de un reconocimiento más amplio del hombre de enmedio. La palabra clave es "democrático"; con alguna justificación el hombre organización arguye que el individualista a la antigua era con frecuencia un obstáculo mucho mayor para el individualismo en las demás personas y que en la organización moderna el jefe del tipo que golpea la cubierta de su escritorio para dar énfasis a lo que dice inhibe drásticamente el flujo de ideas, para no decir que le hace la vida desagradable a todo el mundo. Como los hombres organización ya lo perciben, mediante una extensión del espíritu de grupo, a través de la educación del pueblo para que logre sublimar sus propios yos, las organizaciones pueden librarse de sus tiranos y crear una atmósfera *armoniosa* en la cual el grupo hará aflorar lo mejor que haya en cada uno. Este impulso moral no debe desecharse a la ligera, y aunque deseo sugerir otras razones más tarde para la investigación de grupo, sólo es justo decir que la mayor parte de sus defensores se sentirían sinceramente molestos con el pensamiento de que favorecen algo que ahogaría el individuo.

Pero persisten. Buena parte de lo que dicen es correcto: es cierto que la salud de la vida de la Organización depende de un eficiente trabajo de grupo; es cierto que el grupo tiene una tremenda eficiencia para hacer salir a la luz diferentes puntos de vista que de otra manera permanecerían latentes, que en conjunto los miembros de un grupo pueden ver un mayor número de posibles líneas de acción que si cada uno de quienes lo forman fuera consultado individualmente; es cierto que el genio no puede funcionar en el vacío y que la interacción con otros en el mismo campo puede ser grandemente estimulante y, además, hasta con frecuencia indispensable.

Pero hay otras cosas que también son ciertas, y en este capítulo me gustaría insistir en unos cuantos de los aspectos del trabajo de grupo que por lo corriente se hacen a un lado. Creo que estas ideas no son nuevas para todo aquel que ha tenido que trabajar en una organización, pero creo que merecen una reiteración mucho mayor de la que ahora reciben. No se trata de que las falacias de las técnicas específicas del trabajo en grupo sean criticables, como la continua exageración del énfasis, sino que este énfasis tiene un efecto moldeador definitivo sobre el hombre organización.

Sin embargo, el hombre organización no está tan ayuno de doctrina que no le molesten las presiones ejercidas sobre su independencia, y a veces hasta sospecha que el grupo puede ser tan tirano como el déspota a quien ha sustituido. La carga de la nueva doctrina del grupo establece que tales celos, si no constituyen un desajuste por parte del individuo, son simplemente

en lograr que las cosas se hagan; es de presumirse que también se ocupará del trabajo creador, y en esferas hasta hace poco consideradas como sacrosantas para el individuo ya comienza a tener algunos efectos. El genio científico, por ejemplo. Como veremos en capítulos posteriores, se difunde cada vez más la idea de que es un anacronismo; es un preludeo, que una vez fue valioso, pero hoy es innecesario, a la investigación en equipo. Y no se trata de una idea ociosa; en nombre de la ciencia, los administradores toman ya algunas medidas prácticas para asegurarse de que de hecho será un anacronismo.

Como es tan característico del científicismo, existe una fe excesiva de que estamos en el borde de un descubrimiento sensacional. En otros tiempos era frecuente también que la gente trabajara en grupos, y a veces, aunque no pueda imaginárselo así dada la actual literatura de grupos, alcanzaba pleno éxito. Pero se trataba de intentos puramente empíricos. Dicen algunos que si se lograba éxito entonces, ¡piénsese en lo que se nos espera! Porque ahora existe, o existirá en breve, un cuerpo científico de leyes por las cuales podemos desatar fuentes de creatividad que hasta ahora no habían podido utilizarse.

Por su justificación teórica, quienes defienden al grupo se apoyan fuertemente en el trabajo que se hace según la "dinámica del grupo". Este es un campo difícil de definir, pues toda la ciencia social tiene que ver con el grupo, pero generalmente describe el trabajo de aquellos cuya atención se concentra en el grupo "frente a frente". Desde sus comienzos, ha atraído a algunos de los hombres de más imaginación en las ciencias sociales, y mediante una combinación de exámenes de actitud de las organizaciones y de experimentos con pequeños grupos, han atacado toda una serie de intrigantes cuestiones. Si el grupo tiene una alta moral ¿producirá más? ¿Cuál es la dimensión ideal del grupo informal? ¿Cuál es el efecto del grupo sobre los descañados?

Sobre todo, su ambición intelectual ha sido grande. No sólo han intentado descubrir los principios que sustentan la actividad del grupo, sino que han intentado hacerlo en un tiempo más bien breve, y esta promesa ha excitado indebidamente a secueces legos en el mundo de la organización. Se han presentado dilaciones; originalmente la gente interesada en la dinámica del grupo había esperado que el programa básico quedara cumplido en diez años, pero ahora ven que para ello puede ser necesario más tiempo. Tales dilaciones, sin embargo, sólo han hecho que la promesa eventual sea de lo más tentadora para la gente interesada en la organización. Otros diez años...

Pero la base del movimiento es primordialmente moral. Para el hombre organización, la búsqueda de mejores técnicas de grupo

es algo así como una cruzada, una cruzada contra el autoritarismo, una cruzada en pro de mayor libertad, en pro de un reconocimiento más amplio del hombre de enmedio. La palabra clave es "democrático"; con alguna justificación el hombre organización arguye que el individualista a la antigua era con frecuencia un obstáculo mucho mayor para el individualismo en las demás personas y que en la organización moderna el jefe del tipo que golpea la cubierta de su escritorio para dar énfasis a lo que dice inhibe drásticamente el flujo de ideas, para no decir que le hace la vida desagradable a todo el mundo. Como los hombres organización ya lo perciben, mediante una extensión del espíritu de grupo, a través de la educación del pueblo para que logre sublimar sus propios yos, las organizaciones pueden librarse de sus tiranos y crear una atmósfera *armónica* en la cual el grupo hará aflorar lo mejor que haya en cada uno. Este impulso moral no debe desecharse a la ligera, y aunque deseo sugerir otras razones más tarde para la investigación de grupo, sólo es justo decir que la mayor parte de sus defensores se sentirían sinceramente molestos con el pensamiento de que favorecen algo que ahogaría el individuo.

Pero persisten. Buena parte de lo que dicen es correcto: es cierto que la salud de la vida de la Organización depende de un eficiente trabajo de grupo; es cierto que el grupo tiene una tremenda eficiencia para hacer salir a la luz diferentes puntos de vista que de otra manera permanecerían latentes, que en conjunto los miembros de un grupo pueden ver un mayor número de posibles líneas de acción que si cada uno de quienes lo forman fuera consultado individualmente; es cierto que el genio no puede funcionar en el vacío y que la interacción con otros en el mismo campo puede ser grandemente estimulante y, además, hasta con frecuencia indispensable.

Pero hay otras cosas que también son ciertas, y en este capítulo me gustaría insistir en unos cuantos de los aspectos del trabajo de grupo que por lo corriente se hacen a un lado. Creo que estas ideas no son nuevas para todo aquel que ha tenido que trabajar en una organización, pero creo que merecen una reiteración mucho mayor de la que ahora reciben. No se trata de que las falacias de las técnicas específicas del trabajo en grupo sean criticables, como la continua exageración del énfasis, sino que este énfasis tiene un efecto moldeador definitivo sobre el hombre organización.

Sin embargo, el hombre organización no está tan ayuno de doctrina que no le molesten las presiones ejercidas sobre su independencia, y a veces hasta sospecha que el grupo puede ser tan tirano como el déspota a quien ha sustituido. La carga de la nueva doctrina del grupo establece que tales celos, si no constituyen un desajuste por parte del individuo, son simplemente

de estar interesados en el poder del grupo o en su valor. A pesar de que uno difiera de los resultados de los estudios particulares, el punto en cuestión debe ser el de los resultados, no el hecho de los estudios. Tal vez es asunto obvio, pero parece que hay poco trecho entre la aceptación casi evangélica de la investigación de las ciencias sociales por una parte, y su condenación como estudio inadecuado de la humanidad debido a que sus pormenores dejan qué desear.

Tampoco los valores la estropean; la cuestión está en reconocer los valores para que podamos juzgarlos. Mayo explicó esto claramente, y en justicia para él y los demás iniciadores de la doctrina de las relaciones humanas, debemos recordar el clima de la opinión prevaleciente en su época; así como John Dewey estaba por la educación autoritaria, ellos se inclinaron por la industria autoritaria. Mayo hizo tanto hincapié en la cohesividad del grupo y en la pericia social administrativa porque creía —y tenía mucha razón— que los norteamericanos habían descuidado estas cuestiones. En una época en que la gente a cargo de las grandes organizaciones se aferraba a las doctrinas mecanicistas de los expertos en eficiencia, Mayo presentó un cambio de perspectiva que hacía gran falta; ayudó a sensibilizar a una corriente constante de administradores influyentes de la importancia de la vasta e informe red que tenían debajo así como la necesidad de comprenderla. No es necesario compartir con Mayo su filosofía de la sociedad adaptadora para reconocer los beneficios de una mejor administración que él ayudó a producir.

Pero lo que una vez iba contra el ciclo ahora es ortodoxo. Las relaciones humanas ya forman parte normal de los *curricula* de las escuelas de administración comercial y no pasará mucho tiempo sin que se enseñen también en las escuelas secundarias y preparatorias. La frase "relaciones humanas" puede significar muchas cosas; según la definición de un criterio, se denomina relaciones humanas a cualquier estudio para escapar a la disciplina de la teoría establecida en el campo adecuado. Pero hablando en términos generales, la mayor parte de las doctrinas de las relaciones humanas apuntan hacia la idea de Mayo, y esto refuerza aquello que muchas gentes están ya bien preparadas para creer.

En particular, el hombre organización. ¿Quién es el héroe en las relaciones humanas? En la ideología antigua se veneraba al dirigente máximo. En las relaciones humanas se venera al hombre organización, y de allí los elogios casi religiosos que de buena gana se le endilgan. La antigua ideología suministraba una apreciación insatisfactoria del sistema para el grande y creciente sector burocrático de la administración. La doctrina de las relaciones humanas, sin embargo, no sólo les dice que son importantes, sino que son las figuras clave. Como ha observado el

sociólogo Reinhard Bendix, en la nueva ideología de la administración, no se idealiza a los líderes de la industria —cuando más, se les regaña— sino a los tenientes. La gente con quien van a cooperar los trabajadores no son los empresarios, colocados en el punto más alto de la escala, sino los burócratas ilustrados.

A veces casi parece que las relaciones humanas constituyen una herramienta revolucionaria que el hombre organización va a utilizar *contra* los jefes. Escúchese el discurso que pronuncia un jefe nato para censurar a los jefes natos que no tengan mayor ilustración acerca de las relaciones humanas, y se tendrá la sensación de que el discurso es una forma sutil de venganza por parte del acosado mequetrefe que lo escribió. Por razones de protocolo, el hombre organización ensalza públicamente las relaciones humanas por los efectos benéficos que lanza hacia abajo, pero en lo privado emplea la mayor parte de su tiempo hablando de utilizarlas con los de arriba. Cada vez que se presenta una crítica sensata de las relaciones humanas, hay una respuesta lastimera proveniente de las capas intermedias del escalafón e, invariablemente, la queja puede reducirse a algo parecido a esto: ¿Por qué, por qué nos perjudican? Muchas de las críticas son absolutamente justificadas —algunas personas se han propasado— pero nosotros los progresistas tenemos una lucha ya bastante fuerte para convertir a los reaccionarios de arriba, y toda crítica que se presente ahora sólo sirve para ayudarlos y hacerlos sentirse cómodos.

No es queja fácil de contestar; ciertamente muchos de los ejecutivos de más edad son reaccionarios y están en contra de las relaciones humanas por razones extrañas. Sin embargo, lo que hace que la queja sea particularmente difícil de contestar es el modo confiado en que los hombres organización suponen que sólo las técnicas están sujetas a la crítica y que seguramente las metas no deben controvertirse. Pensaban que la batalla estaba ganada desde hace mucho tiempo. Y así fue. Si no insisto más en este libro sobre los aspectos benéficos de las relaciones humanas, es porque ya han sido reiterados bastante.

En la práctica, por supuesto, las corporaciones no han cambiado tanto sus sistemas como sugieren las propias autofelicitaciones acerca de las relaciones humanas, y muchos programas que han recibido gran publicidad sólo constituyen el dorado de la píldora de antes. El hecho de que subsiste una divergencia entre la teoría y la práctica, sin embargo, no significa que la teoría sea en modo alguno lo menos importante. En tanto que los más viejos pueden apropiarse el vocabulario de las relaciones humanas sin la filosofía que las sustenta, los más jóvenes creen. Han tenido un adoctrinamiento que no tuvieron sus superiores, y aunque la experiencia puede desilusionarlos un

Quienes defienden al grupo pueden estar de acuerdo en que esto ha sido así. Pero no lo consideran como una limitación natural. Para ellos es un defecto de las relaciones humanas que hay que remediar, y en la esperanza de que la técnica constituye la clave, se empeñan en un esfuerzo gigantesco por domesticar las artes del descubrimiento, y a aquellos que por naturaleza son adecuados para él. En parte este esfuerzo se ve estimulado por la repulsión natural que el hombre no apto para la creación siente por lo creador, pero una vez más está el impulso moral. Entre muchos existe la creencia real de que podemos enseñar al individuo a crear de común acuerdo con otros más bien que como individuo y que su aceptación del camino de la organización producirá una combustión de ideas que de otra manera serían imposibles.

Aquí residirá la victoria final del administrador. Él no entiende al individuo creador, ni tampoco las condiciones de la creatividad. El revoltijo de la intuición, las ideas sin propósito determinado, las cuestiones imprácticas, todas esas cosas que con tanta frecuencia acompañan al descubrimiento son anatemáticas para el mundo del administrador. El orden, las metas objetivas, el común acuerdo, éstos son sus desiderata.

Son vitales para ejecutar las ideas, pero no para crearlas. ¿El común acuerdo? Concentrarse en él es intensificar aquello que inhibe la creatividad. Es necesaria, para todo grupo de gente que opere efectivamente, alguna base firme de común acuerdo, y una asamblea no puede ser productiva a menos que ciertas premisas sean compartidas de tal manera que no necesiten ser discutidas y que el punto a discusión pueda limitarse a las esferas de desacuerdo. Pero en tanto que esta clase de consenso hace que un grupo sea más efectivo en sus funciones legítimas, no lo convierte en un vehículo creador.

Piénsese por un momento en el modo en que uno se comporta en la asamblea de un comité. En su capacidad de miembro del grupo usted siente un fuerte impulso de buscar una base común de entendimiento con los demás. No por timidez sino por respeto a lo que la asamblea significa usted suaviza el punto peligroso que podría ir contra la corriente. Y eso, desgraciadamente, puede incluir ideas heterodoxas. Una idea realmente nueva afronta el acuerdo común —si no lo hiciera no sería idea nueva— y el grupo, impelido como se ve al acuerdo, es hostil por instinto a todo lo que pueda entrañar una división. Con una dirección prudente puede compensar esta tendencia, pero la necesidad esencial será todavía hacia la unidad, hacia el consenso. Después de que una idea madura —después que la gente aprende a vivir con ella— el grupo puede aprobarla, pero ello es posterior al hecho y constituye un acto de aquiescencia más bien que de creación.

He citado el grupo que toma decisiones, y puede argüirse que estos defectos de orden no se aplican a los grupos que intercambian información. Es cierto que la reunión de aquellos que tienen intereses comunes puede ser enormemente estimulante y sugerir a los individuos nuevas maneras de desempeñar su propio trabajo. Pero el estímulo no es descubrimiento; no es acto de creación. Quienes reconocen esta limitación no confunden las funciones y, al no esperar demasiado, sacan provecho de los entendimientos que se conjugan.

Otros, sin embargo, no son igualmente prudentes, y la asamblea dedicada por propia determinación a encontrar ideas creadoras se convierte rápidamente en un elemento de la vida de la organización. Eso es un fraude. Mucha de esa tal creación obtenida a alta presión mediante los más diversos trucos es sumamente provocativa, pero si resulta estimulante, viene a serlo de manera muy semejante a como lo es el alcohol. Después que se ha apagado la euforia de una sesión de éstas, el residuo de ideas generalmente se vuelve un renovado denominador común con respecto al cual cada quien está en libertad para disentir, y si existe una idea nueva, por lo general se encuentra que surgió de un caudal de ideas en que ya se había pensado —por obra de los individuos— y que tal vez se mantuvo en reserva hasta que alguien consideró que se presentaba el momento oportuno para introducirla.

He hablado de la extensión del equipo a un campo al que no pertenece. Aun en los campos donde el grupo es vital, sin embargo, colocar habitualmente el acento sobre el equipo tiene algunos efectos igualmente inhibitorios. Así como se ha oscurecido el papel del individuo en la creación y el descubrimiento en actividades como la investigación y la comunicación, así en el trabajo regular de administrar una organización se oscurece la función de la dirección.

Colocar el acento en el equipo es particularmente innecesario en esta época, porque la tendencia general de la vida de la organización moderna es acallar la importancia de la dirección individual. Al estudiar una organización, una de las cosas más difíciles es averiguar la historia de un programa o una innovación desde sus orígenes, y esto vale tanto de los aciertos de la organización como de sus fracasos. ¿Quién inició qué y cuándo? Esta clase de preguntas pertenece a la categoría de aquellas que tienen la virtud de hacer que la gente que está dentro de la organización se sienta incómoda. Contestarla sería una ofensa contra el espíritu de la organización, y aun el hombre mismo que por primera vez concibió el plan puede negar —salvo quizá a su esposa— que su contribución es en realidad muy importante. Uno de los aspectos de la buena marcha de las cosas

estructura social para fijar al individuo en una relación satisfactoria con la sociedad. Newburyport no presentaba en conjunto un cuadro de estabilidad tan feliz como el que habría presentado una sociedad medieval o primitiva. Aun cuando había sido alcanzada por la Revolución Industrial, proporcionaba sin embargo un material excelente para el argumento de Warner de que la felicidad del hombre dependía de su enraizamiento en un grupo estable. Como varias otras poblaciones antiguas, había perdido la base económica de su vieja prosperidad y así se estancó un tanto en el molde de los tiempos anteriores.

Warner vio, y trazó, siete divisiones de clases en Newburyport, y de ellas generalizó un concepto de clase y de condición social para todo el país. El concepto desde hace mucho tiempo ha estado sujeto a un completo análisis crítico, obra de muchos científicos sociales; baste decir que la descripción de Warner conllevaba un fuerte matiz de defensa. Warner efectivamente creía que debería existir cierta movilidad entre las clases y pensaba sanamente que algunas personas podrían ascender, digamos, desde la parte superior de la clase media a la capa inferior de la alta, pero no *demasiadas*. La estructura de clases se volvería, en este caso, sin sentido, y la gente se sentiría perpleja por falta de un grupo firme con el cual relacionarse.

El conflicto, el cambio, la fluidez: éstos son los males de los cuales el hombre debe ser aislado. Para Warner, el anhelo inconsciente de pertenencia era con mucho el más importante. Durante el tiempo en que estuvo con sus colegas en Newburyport, los trabajadores de la fábrica de zapatos se lanzaron a una huelga. Ostensiblemente la huelga era por motivos económicos; los trabajadores creían que necesitaban más dinero. Pero Warner y sus colegas veían las cosas de otra manera. Vieron tantos factores distintos que produjeron un libro sobre el tema (llamado, sin más, *The Social System of the Modern Factory*). La causa real de la huelga, según esta obra, no fue tanto la demanda económica de los trabajadores como la social. Ya en los 1880 habían disfrutado de la situación resultante de una firme jerarquía de pericias y había intervenido la mano tranquilizadora del paternal capitalismo local. Pero ahora había aumentado la mecanización, que aunque no predomina en la industria del calzado, había degradado los empleos que antiguamente disfrutaban de alta categoría; por desgracia, la propiedad ausentista del "capitalismo de la gran ciudad" había suplantado a la oligarquía local. En resumen, lo supieran o no, los trabajadores fueron a la huelga porque se había interrumpido la sociedad cohesiva de antaño.

Algún día alguien creará una agitación al proponer una herramienta radicalmente nueva para estudiar a la gente. Será llamada la técnica del valor nominal. Se basará en la premisa

de que la gente con frecuencia hace lo que hace por las razones que cree tener. El uso de esta técnica puede conducir a muchos despeñaderos, porque es innegable que no siempre actúa lógicamente ni dice lo que quiere decir. Pero me extrañaría de que produjera hallazgos algo más acientíficos que el curso opuesto.

Tómese por ejemplo la huelga de Newburyport. Warner dedicó un par de oraciones a los factores lógicos, económicos, pero resalta claramente, al leer las restantes trescientas páginas, que él cree que la causa real estaba en el hecho de que ya no existía una "jerarquía de pericias", que daba a los trabajadores una sensación de satisfacción y de *status*. Ahora bien, tal vez fuera así, pero la mayor parte de los trabajadores que fueron a la huelga no estuvieron allí para poder recordar los días idílicos de la antigüedad que describe Warner, y es un tanto discutible que les hayan gustado tanto como Warner parece creer que les gustaban. En la medida en que puedo discernirlo de la exposición de Warner, los trabajadores actuaron muy lógicamente. Querían más dinero; los empresarios no querían dárselo; los trabajadores se unieron y fueron a la huelga, y los empresarios cedieron. En esas condiciones ¿resulta, pues, muy ingenuo explicar esta huelga en términos de un problema económico? ¿Es más ingenuo eso que atribuirlo a una nostalgia por el paternalismo antiguo? ¿Quién padece la nostalgia?

Debe señalarse, para hacer justicia a Warner, que subsecuentemente se ha inclinado más hacia la doctrina de que existe más movilidad de la que sugeriría el caso de Newburyport. Quienes lo siguen, sin embargo, no han sido tan flexibles, y la tesis de Warner, pese a todas las modificaciones que le ha impreso su autor, sigue siendo una fuerza muy poderosa. Entre los educadores en particular es una de las principales bases ideológicas de la creencia de que sólo un segmento de la sociedad debe admitirse en los cursos de humanidades. La mayoría, sigue diciendo esta creencia, debe aprender oficios de menor categoría; mejor que alborotarlos con aspiraciones, deben ajustarse al hecho de un sistema social equitativamente fijado.

Ni Warner ni Mayo mostraron mucho entusiasmo por el sindicato como grupo social; Mayo divide las lealtades dentro del estado de cosas de las fábricas; Warner divide las lealtades de la pequeña comunidad, estable y fija. Podría argüirse, sin embargo, que si los trabajadores necesitaran de un grupo que los abarcara, el sindicato tendría tanto derecho a serlo como cualquier otro grupo. Ello nos lleva a la tercera variante en lo que respecta a la pertenencia: la proposición de Frank Tannenbaum. A diferencia de Mayo, Tannenbaum no ha creado ninguna escuela; es un historiador más bien que un líder obrero. Pero bien vale la pena que examinemos sus doctrinas, de todos

troladas pueden ser tan militantes como cualquiera de los antiguos jefes que golpeaban el escritorio al hablar, pero mucho más autosuficientes. Reuel Denney ha escrito una magnífica exposición en *Commentary* del desconcierto de un convencionista a la antigua cuando se alza contra ellos. Después de asistir a una junta previa a la convención con un grupo de personas interesadas en los grupos, lentamente asoma en él la idea de que "estos compañeros decidían muchas cosas. No es que se dieran cuenta de ello. Pero, por ejemplo, planeaban una estrategia para evitar que los hombres brillantes y comunicativos intimidaran a los otros en la convención; iban a obtener participación aun cuando, delicadamente, tuvieran que aporrear a alguien, y el papel del aporreador, que además no era nada más un papel era asignado de antemano".

El grado de esta efervescencia me fue demostrado hasta la evidencia hace varios años cuando asistí por primera vez a una "sesión zumbante". Se trataba de una convención sobre administración. Había comenzado, muy convencionalmente, con una discusión de mesa redonda en la cual hablamos otras dos personas y yo. A mitad de la discusión, el presidente de debates interrumpió la sesión, y con auxilio de varios ayudantes, comenzó a dar otra disposición a los asientos de los convencionistas, de modo que el auditorio quedara dividido en grupos de cuatro personas, con las sillas colocadas de tal manera que aquellas quedaran una frente a otra, dando un aspecto muy parecido al de un gran concurso de bridge del que se hubieran retirado las mesas. Cuando le pregunté qué sucedía, me miró sorprendido. ¿No había oído hablar nunca de lo que era una "sesión zumbante"? El estaba familiarizado con ellas desde hacía tiempo, pues había sido uno de los primeros graduados en el Laboratorio Nacional de Adiestramiento para el Desarrollo de Grupos en Bethel. Me explicó que mejor que presentar una discusión "dirigida", estimularíamos la producción de ideas mediante la interacción. Al disgregar el auditorio en una multitud de grupos colocados frente a frente, dijo, crearíamos esta interacción. El hecho de que en los asientos habría una distribución al azar de extraños no tendría ninguna importancia; la interacción produciría muchas intuiciones estimulantes.

Por fin hizo sonar su mazo y unos doscientos hombres adultos dieron vuelta a sus asientos y se colocaron frente a frente mientras duraba el período de discusión. Pero no hubo zumbido alguno. Evidentemente algo andaba mal, y sólo con el esfuerzo heroico de dos expedidores pudieron salir a luz algunas cuestiones. El presidente no se consideraba defraudado. Después de la reunión me dijo que el problema había sido simplemente que los grupos habían sido demasiado pequeños. Cuatro personas no alcanzaban el nivel de encendido. La próxima vez re-

petirían el experimento con grupos hasta de seis u ocho personas.

Si bien sería equivocado insistir demasiado en los ejemplos más aparatosos, ellos no carecen de relación con la tendencia principal, como quisieran creer muchos confusos hombres pertenecientes a la organización. Tomemos por ejemplo el Ideómetro de Grupo de Harwald. La mayor parte de los estudiosos de las relaciones entre el grupo probablemente lo repudiaría por considerarlo un instrumento demasiado rígido, pero parece un perfeccionamiento absolutamente lógico. El Ideómetro de Grupo es un medidor eléctrico cuyo cuadrante está graduado en grados de interés. Tiene diez contactos a control remoto que pueden ser distribuidos alrededor de la mesa o debajo de ella, y al oprimir el contacto los miembros del grupo indican su aprobación o desaprobación. Dado que la aguja del cuadrante indica sólo la reacción acumulada del grupo, una persona puede vetar la idea de uno de sus colegas sin que aquél se dé cuenta; como sugiere la Compañía Harwald, de este modo se elimina casi absolutamente el factor personalidad. ¿Es este un caso extremo? La Compañía Harwald sólo ha concretado, podríamos decir, los principios que sustentan la filosofía del grupo.

Ahora veamos la cuestión del estado de ánimo. Apuntalan la denigración habitual de la dirección algunos supuestos muy discutibles que se refieren a la relación entre la productividad y el estado de ánimo. Como usualmente lo han expresado los hombres organización, estos supuestos toman el siguiente curso general. Alguna vez nos servimos de dirigentes enérgicos a fin de lograr que las cosas pudieran hacerse, pero esto fue así porque no conocíamos algo mejor. Como han demostrado los estudios relativos a la dinámica del grupo, un alto nivel de ánimo del grupo es el corazón de la producción. Esto quiere decir que el líder ideal no debe dirigir en el sentido que antiguamente se daba a esta palabra, esto es, concentrando su atención y la del grupo en las metas por alcanzar. En cambio debe concentrarse casi por entero en las relaciones de personalidad entre quienes forman el grupo. Si se ocupa de esto y se ve que los miembros hagan lo que se espera de ellos, las metas se alcanzarán por sí solas.

Pero los descubrimientos de los investigadores de la dinámica de grupo no han sido en ninguna parte tan alentadores como a sus partidarios legos les gustaría creer. En fecha reciente Rensis Likert, director del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Michigan —baluarte de la dinámica del grupo— refirió a un auditorio de administradores algunas de sus reflexiones. "Con base en un estudio que realicé en 1937 creía que el estado de ánimo y la producción estaban positivamente relacionados: que mientras más alta fuese la moral ma-

puso en evidencia lo inadecuado que es considerar al hombre desde el punto de vista puramente económico. Las conclusiones que se derivaron del experimento, sin embargo, fueron algo más que una exposición de hechos objetivos, porque Mayo y los componentes de su grupo eran al mismo tiempo evangelistas e investigadores. Ya años antes había llegado a conclusiones muy similares, y para él el experimento de Hawthorne no hizo más que confirmar lo que ya sabía.

Los dos pequeños libros que Mayo publicó desde el experimento de Hawthorne han demostrado ser un manifiesto inmensamente poderoso. Mayo nunca pretendió estar libre de los valores y presenta con toda franqueza una tesis que es al mismo tiempo un diagnóstico. En *The Social Problems of an Industrial Civilization* inicia su exposición describiendo la felicidad del hombre en los tiempos primitivos. "Histórica y tradicionalmente nuestros padres trabajaron en pos de la cooperación social y la alcanzaron. Esto es válido también para cualquier sociedad primitiva. Pero nosotros, al menos durante el siglo que ha presenciado el más notable progreso material y científico, hemos abandonado el esfuerzo —por inadvertencia, es cierto— y ahora cosechamos las consecuencias."

En la Edad Media la gente estaba disciplinada por códigos sociales para trabajar bien en común. Las consecuencias de la Revolución Industrial, según Mayo las describe, dividieron a la sociedad en una multitud de grupos en conflicto. Parte de un hombre pertenecía a un grupo, parte a otro y ello ocasionó la perplejidad del individuo; ya no existía un grupo en el cual pudiera sublimarse. Los filósofos liberales, satisfechos de ver el fin de la pertenencia feudal, interpretaron esta liberación del grupo como libertad. Mayo no la considera así. Para él, la urgencia dominante de la humanidad es la pertenencia: "El deseo del hombre de estar continuamente asociado en el trabajo con sus compañeros, afirma, es una característica fuerte, si no la más fuerte, del ser humano."

Sea que la urgencia hacia la cooperación sea de hecho el impulso más dominante del hombre, no se sigue de ello que la cooperación sea necesariamente buena. ¿Acerca de qué versa esa cooperación? ¿Hacia qué fines se dirige el trabajo del grupo? Pero estas preguntas no interesan mucho a Mayo, y parece creer que el hecho claro de la cooperación "espontánea" conlleva su propia ética. "Para todos nosotros, afirma Mayo, el sentimiento de seguridad y de certeza deriva siempre de la confianza de pertenecer a un grupo." (Subrayamos nosotros.)

Supóngase que existe un conflicto entre el individuo y el grupo. Mayo considera el conflicto ante todo como una interrupción de la comunicación. Si un hombre está descontento o insatisfecho con su trabajo, no es tanto que exista un conflicto que

hay que resolver cuanto un mal entendimiento que hay que aclarar. El trabajador podría no ver la cuestión del mismo modo, y muy seguramente los sindicatos tampoco, pero ya se nos ha dicho que el individuo es un animal ilógico incapaz de resolver racionalmente sus propios problemas o siquiera de reconocer cuál es el problema.

En este lugar la doctrina de las relaciones humanas se acerca peligrosamente a exigir que el individuo sacrifique sus propias creencias acerca de la pertenencia. El único modo de escapar a esta trampa sería por la noción de que mediante el proceso de equilibrio, término que nadie parece detenerse mucho a aclarar, lo que es bueno para el grupo es bueno para el individuo. Al hablar del grupo primitivo escribe Mayo: "No se trata simplemente de que la sociedad ejerce compulsión sobre el individuo; por el contrario, el código social y el deseo del individuo son, para todo fin práctico, idénticos. Cada uno de los miembros del grupo participa en todas las actividades sociales porque su principal deseo es hacerlo así."

¿Cómo regresar a este estado idílico? Mayo no recomienda un regreso a la Edad Media. Al preguntársele dirá que ha corrido demasiada agua bajo el puente, agua por demás lodosa, para pensar en ello. La meta debe ser una "sociedad adaptadora", una sociedad en la cual podamos disfrutar una vez más de la pertenencia de los tiempos primitivos, pero sin sus desventajas.

Esto no vendrá de una manera natural. Tal vez por el mal que han causado los filósofos del individualismo, la mayor parte de los líderes contemporáneos carecen de la necesaria destreza social para lograr el advenimiento de esa sociedad adaptadora. Lo que se necesita es una *élite* administrativa, gente adiestrada para reconocer que lo que el hombre más quiere, en realidad, es la solidaridad de grupo, aun cuando no se dé cuenta. Ellos no lo harán a un lado; no quieren ni siquiera discutir con él: libres como estarán de "prejuicios y emociones", no querrán tener más filosofía que la cooperación para discutir. Ellos lo acomodarán. Mediante la aplicación científica de las relaciones humanas, estos técnicos neutrales lo guiarán hacia la solidaridad satisfactoria con el grupo de manera tan eficiente y tan libre de obstáculos que apenas si se dará cuenta de cómo se ha realizado el beneficio.

Cuando Mayo se enfrentó a los casos concretos era enteramente congruente con su filosofía. Su defensa del "consejo no directivo" es un buen caso para analizarlo aquí. En el curso de sus investigaciones en Hawthorne, Mayo y sus colegas quedaron impresionados con los efectos terapéuticos que las entrevistas habían logrado en los trabajadores y continuaron aplicando la entrevista como instrumento de la administración. La idea era