

ENZO FALETTO

DIMENSIONES SOCIALES, POLÍTICAS Y CULTURALES DEL DESARROLLO

MANUEL ANTONIO GARRETÓN
(antología y presentación)



CLACSO



siglo veintiuno
editores

Sociología
y
política

Colección Antologías del Pensamiento Social
Latinoamericano y Caribeño

Director de la colección
Pablo Gentili

Coordinadora académica
Fernanda Saforcada

Coordinador editorial
Lucas Sablich

Diseño de la colección
Marcelo Giardino

Dimensiones sociales, políticas y culturales del desarrollo

Enzo Faletto

Antología y presentación
Manuel Antonio Garretón



siglo xxi editores, méxico

CERRO DEL AGUA 248, ROMERO DE TERREROS, 04310 MÉXICO, DF
www.sigloxxieditores.com.mx

siglo xxi editores, argentina

GUATEMALA 4824, C1425BUP, BUENOS AIRES, ARGENTINA
www.sigloxxieditores.com.ar

anthropos editorial

LEPANT 241-243, 08013 BARCELONA, ESPAÑA
www.anthropos-editorial.com

HN293.5

F35

2015

Faletto, Enzo

Dimensiones sociales, políticas y culturales del desarrollo / Enzo Faletto ;
antología y presentación, Manuel Antonio Garretón. —
México, D. F. : Siglo XXI Editores ; Buenos Aires : CLACSO, 2015.

396 p. (Sociología y política)

ISBN-13: 978-607-03-0683-9

1. Desarrollo económico – América Latina. 2. América Latina –
Condiciones sociales. 3. América Latina – Política y gobierno. 4.
Desarrollo económico – Chile. 5. Chile – Condiciones sociales.
6. Chile – Política y gobierno. I. Garretón, Manuel Antonio, pro-
loguista. II. t. III. Ser

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

Primera edición, 2015

© Siglo XXI Editores, S.A. de C.V.

© Enzo Faletto

isbn 978-607-03-0683-9

en coedición con

© CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-

Conselho Latino-Americano de Ciências Sociais

Av. Callao 875, piso 5° C1023AAB Ciudad de Buenos Aires-Argentina

Tel.: (54-11) 4811-6588 Fax: (54-11) 4812-8459

www.clacso.org; clacso@clacso.edu.ar

CLACSO cuenta con el apoyo de la Agencia Sueca de Desarrollo Internacional (ASDI)



Swedish International Development Cooperation Agency

Todos los derechos reservados. Esta publicación no puede ser reproducida ni en su todo ni en sus partes, ni registrada en o transmitida por un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, sea mecánico, fotoquímico, electrónico, magnético, electroóptico, por fotocopia o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de la editorial.

ÍNDICE

Prólogo	9
<i>Emir Sader</i>	
Presentación	11
<i>Claudio Fuentes</i>	
Introducción.....	13
<i>Manuel Antonio Garretón</i>	

ANTOLOGÍA DE ENZO FALETTO

CAPÍTULO I: EL DESARROLLO

Notas sobre estilos alternativos de desarrollo, política y movimientos sociales (1982)	29
De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno (1999)	57
La CEPAL y la sociología del desarrollo (1996)	79

CAPÍTULO II: EL ESTADO Y LA POLÍTICA

Clases, crisis política y el problema del socialismo en Chile (1973)	113
Opciones políticas en América Latina: comentario crítico a la propuesta del doctor Prebisch (1981).....	149
La especificidad del Estado en América Latina (1989).....	161
Política social, desarrollo y democracia en América Latina: las funciones del Estado (1993)	201

CAPÍTULO III: LA ESTRUCTURA Y LOS ACTORES SOCIALES

Formación histórica de la estratificación social en América Latina (1993)	223
La juventud como movimiento social en América Latina (1986)	265

CAPÍTULO IV: LA DIMENSIÓN CULTURAL

Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica (1991)	281
Sociedad y naturaleza en América Latina: incidencia de las ideologías (1982)	303
Transformaciones culturales e identidades sociales (2000)	347

CAPÍTULO V: LA SOCIOLOGÍA Y LOS INTELLECTUALES

¿Crisis en la sociología? (1996)	359
Necesitamos una nueva ética de comportamiento (2002)	369
Bibliografía de Enzo Faletto	383

PRÓLOGO

Una colección de Clásicos del Pensamiento Crítico Latinoamericano no podría dejar de reservar un lugar especial para la obra de Enzo Faletto, por el conjunto de su producción intelectual, así como también por su compromiso en la formación de varias generaciones de pensadores críticos del continente.

Con alegría y orgullo publicamos esta antología, que recoge una parte significativa de la extensa y creativa obra de Faletto, con muy buen criterio organizada por Manuel Antonio Garretón en coedición con la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO).

A pensadores como Faletto el pensamiento social latinoamericano debe las innovaciones metodológicas que nos permiten pensar nuestra región a partir de sus especificidades, de las formas históricas que ha asumido el desarrollo capitalista, las formas de Estado, la estructura de clases, las identidades culturales y la misma práctica intelectual, tal como certeramente destaca Garretón cuando comenta la elección de los ejes temáticos alrededor de los cuales ha organizado la presente antología.

Faletto fue protagonista esencial de un tiempo en que el pensamiento social latinoamericano se consideraba parte de un proceso de transformación social en el cual la sociología desempeñaba un rol central. Lúcidamente constataba cómo los procesos de democratización decantaban en un predominio de la ciencia

política. En sus palabras, “los problemas de la democratización ya no fueron tanto el proceso de democratización social, sino la recuperación de una institucionalidad democrática [...] muy ligada a una reflexión casi de ingeniería política”.

Faletto captó con maestría la naturaleza de esos procesos democráticos y su correlación con las debilidades que muy pronto los mismos enfrentarían, así como también señaló la creación de un grupo social que, habiendo generado una imagen de sí mismo como si estuviera por encima de los intereses de las clases, se convertía en portador y portavoz de una racionalidad que asumía como propia; un sector que abandonaba toda posibilidad de cuestionar al poder vigente para dirigir sus acciones bajo el lema “éste es el poder y con ello trabajamos”.

En la entrevista incluida al final de este volumen, Faletto perspicazmente señala cómo se produjo un pasaje desde una concepción de una “ciudadanía de las organizaciones” hacia una noción de ciudadano como persona que goza de “derechos individuales”. Esa percepción aguda de la transformación de los conceptos con que trata la ciencia social contemporánea permite a Faletto concluir en la imperiosa necesidad de crear una “ética colectiva que vuelva a privilegiar el sentido de lo público”. El legado que su obra representa para los pensadores sociales contemporáneos es un hito “desde donde pensamos hoy en día, desde donde pensamos para atrás y desde donde pensamos para adelante”. Encarar esta actividad reflexiva desde la óptica de la obra de Faletto es garantía de un pensamiento crítico y creativo.

Emir Sader

Director de la Colección Pensamiento Crítico Latinoamericano

PRESENTACIÓN

Por cincuenta años, FLACSO ha sido un organismo internacional orientado a la investigación, la docencia, la difusión científica y la cooperación técnica en ciencias sociales en la región. Desde que fue creada por iniciativa de la UNESCO, el 16 de abril de 1957, nuestra institución ha contribuido a la mayor comprensión de la realidad latinoamericana.

Entre los muchos intelectuales y científicos sociales que desde la docencia y la investigación han aportado al conocimiento social y político regional, queremos en esta oportunidad homenajear a quien fuera uno de nuestros más distinguidos colegas: Enzo Faletto Verné.

Enzo se formó en la Universidad de Chile e hizo su posgrado en la Escuela de Sociología de FLACSO, en Santiago. Posteriormente, trabajó en la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), junto a José Medina Echavarría y a una pléyade de sociólogos latinoamericanos. Escribió, junto a Fernando H. Cardoso, el libro *Dependencia y desarrollo en América Latina*, que marcaría un hito en las ciencias sociales latinoamericanas. Posteriormente volvió a FLACSO y a la Universidad de Chile, donde ejerció la docencia hasta su muerte.

“Faletto escribió poco y pensó mucho. Sus publicaciones solían ser de pocas páginas y de profundo contenido”. Esta antología recoge gran parte de su obra escrita y permite apreciar

facetas clave de su pensamiento. Empero, debe reconocerse que en él dominaba la “inteligencia verbal”, como ha sabido destacar uno de sus colegas y amigos, en una nota póstuma. * Ello explica también su gran vocación docente y su tradicional preferencia por intercambiar ideas en reuniones y discusiones en que se expresaba su capacidad de generar ideas originales, de “releer” creativamente tanto a clásicos como contemporáneos, o de introducir variaciones originales sobre los argumentos en que se centraban las discusiones en que participaba, y su capacidad de exponer de manera sintética y brillante.

Su proverbial sencillez y simpatía han quedado grabadas en quienes lo conocieron, así como su capacidad de ser amigo de sus amigos. Su convicción e independencia de criterio marcaron su desempeño en las ciencias sociales, junto a su creatividad y capacidad de interpretación comprensiva de los temas con los cuales trabajó.

Vaya entonces este recuerdo de las nuevas generaciones de FLACSO a uno de sus más brillantes maestros.

Claudio Fuentes

Director FLACSO-Chile

Santiago de Chile, abril de 2007

* Véase José Luis Reyna, “Enzo Faletto (1935-2003): un intelectual latinoamericano”, en *Recuerdos de la FLACSO*, Santiago de Chile, FLACSO, 2007. Disponible en <http://www.flacso.cl/flacso/main.php?page=noticia&code=1548>

INTRODUCCIÓN

*Manuel Antonio Garretón**

La figura de Enzo Faletto se identifica con el surgimiento de la primera generación de sociólogos formados en Chile. Con estudios universitarios en historia, realizó la maestría en la naciente FLACSO, de tanta importancia en la gestación de la primera masa crítica de científicos sociales de América Latina, y luego en la conformación de un pensamiento alternativo bajo la dictadura militar. Fue investigador de CEPAL y FLACSO y profesor de sociolo-

* Sociólogo y politólogo chileno formado en la Universidad Católica de Santiago y doctorado en la École des Hautes Études en Sciences Sociales de París. Actualmente es profesor titular del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile y profesor de la Escuela de Política y Gobierno de la Universidad Nacional San Martín, en Buenos Aires, y de la Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Ha sido director, decano y docente de diversas instituciones académicas y ha participado en múltiples proyectos de investigación y enseñanza. También se ha desempeñado como asesor y consultor de diversas entidades públicas y privadas y como miembro de varios consejos de organizaciones profesionales y académicas. Ha participado activamente en el debate político-intelectual de Chile y América Latina durante la oposición a los regímenes militares, la transición democrática y en el nuevo período democrático, en los procesos de renovación socialista. Es autor y coautor de numerosos libros y artículos, algunos traducidos a varias lenguas.

gía en la Universidad de Chile, y siempre mantuvo algún vínculo con estas tres instituciones.

Se ha vuelto habitual afirmar que Faletto no era un sociólogo ni un intelectual que escribiera ni publicara mucho, sino que su gran contribución la dejó en la clase, en la conversación, en las reuniones y discusiones. Ello es sólo parcialmente cierto en la medida en que, como lo muestra la bibliografía incluida en este volumen, su producción alcanza casi un centenar de escritos. Pero es cierto que en ella hay pocos libros, aunque de enorme alcance y trascendencia, que escribió en colaboración, y algunos artículos largos, publicados en forma de cuadernos o folletos. La mayor parte de sus trabajos, sean documentos o artículos para revistas, son más bien cortos y elaborados en forma de notas, apuntes, esquemas de discusión, algo así como ideas y comentarios para reflexionar, enseñar, compartir con otros y debatir, todos de mucha profundidad y elaboración, pese a la brevedad de muchos de ellos.

El perfil de Faletto corresponde menos al de un sociólogo profesional —aunque sus trabajos dan cuenta del serio investigador tanto de documentos como de datos producidos por la investigación censal o de encuestas— que al de un intelectual con una formación mucho más amplia que la propia disciplina, que reflexiona a partir de la perspectiva clásica y la tradición sociológica, por un lado, y por otro, desde la problemática histórica latinoamericana de la cual él consideraba parte inseparable a la sociedad chilena.

Este libro contiene una selección de trabajos que Enzo Faletto escribió a lo largo de los últimos 30 años de su vida. Este primer criterio de selección ha obligado a dejar fuera trabajos previos, como los célebres artículos basados en su tesis de maestría sobre las imágenes y orientaciones de los sectores obreros y su incorporación al desarrollo. Entre los criterios de selección, más allá de la disponibilidad y autorización de los derechos de autor, están el tamaño de los ensayos y la condición de que sean sólo de su autoría, lo que llevó a dejar fuera los libros o cuadernos, como el emblemático *Dependencia y desarrollo*, escrito con Fernando

Henrique Cardoso, el texto sobre liberalismo romántico realizado con Julieta Kirkwood, o el de *Estructura social y estilo de desarrollo*, con Rodrigo Baño, tres de sus más importantes y sistemáticos colaboradores, y otros trabajos más breves pero también escritos en colaboración. Se ha intentado, además, que en esta selección de textos estén representados los diversos períodos y temáticas de su trabajo, así como las instituciones en el marco de las cuales adelantó sus trabajos.

Si bien la preocupación intelectual de Faletto fue extremadamente coherente con su producción, un estudio de su bibliografía destaca que hay énfasis distintos según el momento o período que se considere. Así, la temática política chilena del socialismo se hace presente con fuerza a comienzos de los setenta en sus trabajos con Eduardo Ruiz y H. Zemelmann, sobre estructura social y proceso político, o en el trabajo que se incluye en esta antología, escrito en 1973, “Clases, crisis política y el problema del socialismo en Chile”. Los años que siguen están marcados por la continuidad de las temáticas tratadas en *Dependencia y desarrollo en América Latina* y los estudios sobre literatura y sociedad chilenas en el siglo XIX, y con la “constitución del tema” —como acostumbra a decir— de lo nacional popular en los procesos políticos latinoamericanos. En la década de los ochenta retoma los temas relacionados con los estilos de desarrollo, cercanos a las preocupaciones cepalinas, y aparecen nuevas temáticas, como las cuestiones de la democracia y el Estado, y la dimensión cultural, a través de estudios sobre las identidades y la juventud como actor social. De este período figuran en esta antología “Notas sobre los estilos alternativos de desarrollo, política y movimientos sociales” e “Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica”. En los noventa, relacionados con las crisis económicas y los procesos de democratización, los temas predominantes tienen que ver con la cuestión de la equidad, los cambios en la estructura social, la preocupación por la política y los proyectos políticos, así como el futuro de la democracia y la actualización y renovación del pensamiento de la CEPAL. Representativos de este período en nuestra antología son “La CEPAL y la sociología del de-

sarrollo” y “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”. En los últimos años, Faletto retomó desde otra perspectiva las temáticas de la modernidad y, sobre todo, lo que aparece como un legado, la discusión sobre la responsabilidad de la sociología y de los intelectuales en relación con la política y frente a los discursos de mercado y tecnocráticos, como puede apreciarse, entre otros, en la última entrevista pública que aquí se reproduce.

En esta antología del trabajo de Faletto, considerando además que los tiempos de elaboración no coinciden con los de publicación, hemos preferido obviar una agrupación por período de los escritos seleccionados —si bien, como hemos mostrado, están todos ellos representados— y optar por una agrupación temática en torno a lo que podríamos llamar sus *cinco grandes ejes de preocupación*, los que atraviesan todos los períodos. Estos grandes ejes son, por un lado, los ámbitos de la sociedad y el comportamiento social: el desarrollo, la política, la cultura y la estructura social. Por otro lado, uno que atraviesa todos los anteriores, cual es el papel de la sociología y de los intelectuales, y su responsabilidad social en nuestros países. Los cinco ejes mencionados constituyen las respectivas secciones de este libro, a las que se agrega una completa bibliografía de sus trabajos.

El *desarrollo* es el tema constitutivo de la sociología latinoamericana y estuvo presente en sus generaciones fundadoras y, de una u otra manera, en las generaciones siguientes. Ya fuera como crecimiento económico, como modernización o como superación de la dependencia o del capitalismo periférico, o del colonialismo interno, la sociología no nació en estas latitudes para estudiar una estructura dada, la sociedad moderna, o de clases, o industrial, o capitalista, sino para estudiar ese tipo particular de cambio social que es el desarrollo. Y ello desde los organismos internacionales donde originalmente se perfilará como los aspectos sociales y sociológicos del desarrollo o, más adelante, como desarrollo social, y también desde las instituciones de investigación académicas y los lugares de formación y entrenamiento en la disciplina, como FLACSO y las universidades públicas. En este sentido, Faletto,

uno de los primeros discípulos de los fundadores de la sociología “científica” en América Latina, y parte de esos fundadores, reconocería en sus escritos posteriores que esta disciplina, como ciencia y oficio nuevos, siempre se constituyó enraizada en otra, y si en Europa lo hizo en la filosofía social, en América Latina fue en la economía y en la problemática específica del desarrollo. En un momento en que se disputaban el campo intelectual de interpretación de los procesos de desarrollo los enfoques provenientes del estructural-funcionalismo, y luego del marxismo —principalmente estructuralista—, Faletto no adscribiría a ninguno de esos enfoques, sino que contribuiría, desde la CEPAL, a la elaboración del enfoque histórico-estructural integrado por los fenómenos económicos, sociales y políticos, y a la formulación de lo que se llamó la *teoría* o la *perspectiva de la dependencia*, participando en el célebre “Desarrollo social de América Latina en la posguerra”, y luego escribiendo, junto a Fernando H. Cardoso, el gran clásico latinoamericano *Dependencia y desarrollo en América Latina*.

En torno a este primer eje se publican tres artículos en la presente antología. Dos de ellos corresponden a las elaboraciones que Faletto hiciera, por un lado (“Notas sobre los estilos alternativos de desarrollo, política y movimientos sociales”), de la temática de la CEPAL a fines de los setenta e inicios de los ochenta sobre los estilos de desarrollo, y en cuyo debate él participara activamente con varios escritos, buscando principalmente sacarlo de sus puras connotaciones técnicas o economicistas para abordar la cuestión sociológica del poder y de los actores sociales. Por otro lado (“De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”), del modelo neoliberal que se implantó en Chile, el cual es examinado desde la perspectiva de la teoría de la dependencia, de la que Faletto fue uno de los principales elaboradores, mostrando la generación de una nueva forma de dependencia en el marco del capitalismo globalizado. El tercer artículo, “La CEPAL y la sociología del desarrollo”, es una revisión de la sociología latinoamericana del desarrollo a partir de las propuestas y los proyectos cepalinos, desde sus orígenes, donde se incluye el análisis

sociológico de la última de esas propuestas, la “transformación productiva con equidad”.

Las temáticas políticas, incluidos los temas de los proyectos, la democracia y el Estado, fueron siempre gravitantes en la sociología del desarrollo. Sin embargo, aparecen más tardíamente en términos explícitos y como objeto específico de estudio. Ello se debe en parte a la sensibilidad que esos temas despiertan en los gobiernos que conforman los organismos internacionales en que se desarrollan los estudios, pero, sobre todo, al peso mucho mayor de la sociología que de la ciencia política, inexistente o de creación tardía en muchos países. En general, la política y el tipo de régimen y de Estado fueron vistos, tanto en las primeras versiones de la perspectiva de la modernización, como también del marxismo y la perspectiva de la dependencia, como variables dependientes del tipo de economía y de sociedad. Ello no obstante su rol fundamental en el proceso de desarrollo. Es con el cambio del modelo de desarrollo, precisamente, en términos de intentar suplantarlo el obvio rol dirigente que jugaba el Estado y que hacía relativamente innecesaria su teorización autónoma, y con el advenimiento de las nuevas dictaduras militares que asolaron sobre todo el sur de la región, que se empezó a dar importancia al estudio del Estado y de la política y, por lo tanto, de los regímenes democráticos que aparecieron como respuesta a dichas dictaduras. Ello coincide con la consolidación de la ciencia política como disciplina dentro del campo de las ciencias sociales, debilitando un tanto la hegemonía de la sociología, lo que el mismo Faletto reconoce, no sin un dejo de nostalgia, en uno de sus últimos trabajos, también publicado aquí. Su preocupación constante, presente desde temprano, será reivindicar el carácter social de la política y el Estado, no reductibles a los arreglos o acuerdos puramente instrumentales o estratégicos de actores e instituciones que no operan en un vacío social. La vinculación de la política con la estructura social resalta especialmente en dos importantes artículos no incluidos aquí, como el ya citado, escrito con Eduardo Ruiz, en la clásica antología *Chile hoy*, publicada en 1970—cuando comenzaba el proceso de la Unidad Popular— “Conflicto político

y estructura social”, y en el estudio sobre las bases sociales de la izquierda chilena, “Algunas características de la base social del Partido Socialista y el Partido Comunista: 1958-1973”.

En la segunda sección de este libro se presentan cuatro trabajos que corresponden al eje *Estado y política*. Dos de ellos son de marcado carácter político, en la medida que se ubican en el debate de proyectos históricos de transformación o superación del capitalismo, del que no está ausente la experiencia de la “vía chilena al socialismo”. Recordemos que Faletto siempre fue una persona de izquierda, con una enorme independencia intelectual que no le impedía su cercanía a las posturas socialistas. En el primero de ellos, presentado en un célebre seminario realizado en México por el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM (“Clases, crisis política y el problema del socialismo en Chile”), se discute la tesis de la posibilidad de la revolución burguesa en América Latina, planteada por F.H. Cardoso, y las condiciones de una respuesta socialista. En el segundo (“Opciones políticas en América Latina: comentario crítico a la propuesta del doctor Prebish”), Faletto discute las propuestas hechas por Raúl Prebisch, en términos de Faletto, de “socializar” el capitalismo de la periferia y “liberalizar” el socialismo real. Los otros dos son una reflexión sobre el carácter del Estado latinoamericano. En el primero (“La especificidad del Estado en América Latina”) se hace un extenso análisis sobre la particularidad del Estado en la región, atendiendo a su papel en la vinculación de las economías regionales con el sistema económico internacional y en la economía nacional, y a las relaciones que establece con la sociedad o la cuestión de la democracia social, y con el sistema político o la cuestión de la gobernabilidad, incluyendo el estudio del aparato estatal, su trayectoria y las orientaciones de la burocracia estatal. En el otro (“Política social, desarrollo y democracia en América Latina: las funciones del Estado”), se vuelve a discutir las funciones del Estado, esta vez en respuesta a las reformas que optaron por el mercado y abogando por su fortalecimiento frente a la crisis de los ochenta, en materia de gestión económica, derechos sociales, representatividad e institucionalidad democrática.

El enfoque histórico-estructural del desarrollo, que implicaba, como hemos dicho, la integración de disciplinas en la perspectiva sociológica, comportaba un reconocimiento de la tensión entre dos polos de la teoría: por un lado, el determinismo estructuralista que provenía tanto de la economía como de la estructura social, especialmente la estructura de clases; por otro lado, el voluntarismo de los actores sociales desprendidos de sus limitaciones estructurales e históricas. Así, cabía aceptar tanto el condicionamiento estructural de los actores como su capacidad de constitución y acción que, a su vez, transforma las estructuras. Ello implicaba asumir la particularidad de la estructura social latinoamericana, que no era una reproducción “a lo pobre” de las estructuras de la sociedad industrial capitalista, y que tampoco podía reducirse a una simple estructura dual, con un polo “moderno” o desarrollado y otro “tradicional” o subdesarrollado. De modo que los movimientos sociales tenían que ser estudiados insoslayablemente en sus dimensiones de clase, pero también a través de los procesos de constitución de sus orientaciones y proyectos, principalmente políticos. La relación entre estructura social y autonomía de los actores sociales y las vinculaciones de la estructura social con los movimientos sociales y la política es uno de los aspectos más valiosos del trabajo de Faletto. Ello está presente en todos sus trabajos, tanto en aquellos consagrados especialmente a las estructuras ocupacionales y de estratificación —por ejemplo los elaborados con Rodrigo Baño, “Estructura social y estilos de desarrollo” y “Transformaciones sociales y económicas de América Latina” —, como en aquellos que estudian a un actor específico, sea éste el movimiento obrero —del que se preocupó desde sus primeros trabajos—, la juventud o el partido político.

La tercera sección presenta dos trabajos referidos a las relaciones entre estructura y acción sociales. El primero, “Formación histórica de la estratificación social en América Latina”, de corte más estructural, recorre diversas interpretaciones de la estructura y estratificación social y revisa los principales estudios sobre el tema, caracterizando luego los principales grupos, estratos o clases sociales de la región: oligarquías y elites, empresarios, cla-

ses medias, obreros, campesinos y sectores marginales. El otro, “La juventud como movimiento social en América Latina”, referido a un actor o movimiento social particular que suscitó el interés de Faletto desde mediados de los ochenta, la juventud, que irrumpía con fuerza tanto desde el punto de vista de la estructura demográfica como de las nuevas orientaciones culturales de las que era portadora, que Faletto analiza en su evolución histórica desde los años veinte del siglo pasado hasta sus manifestaciones en los ochenta.

La dimensión cultural de los fenómenos sociales, con excepción de los determinismos culturalistas que caracterizaron a algunos trabajos fuera de la región y a otros que apelaban desde dentro a una identidad esencial latinoamericana, fue considerada normalmente un reflejo de las condiciones estructurales o socio-políticas, o a lo más un elemento coadyuvante o inhibidor de los fenómenos que se daban en el plano estructural. Sin embargo, surgió, primero como interrogante, luego como afirmación de su imprescindibilidad, el tema de las orientaciones culturales que acompañaban a los actores de clase. La no coherencia del comportamiento de los actores con lo que se esperaba de sus posiciones en la estructura, la presencia de actores anómalos que se salían del libreto, fue consolidando la importancia de los “factores culturales”. Posteriormente, la ruptura de los modelos de desarrollo, el impacto de los fenómenos científico-tecnológicos que aumentaban la brecha entre América Latina y los países desarrollados, la desestructuración de los actores clásicos y la aparición de actores y demandas de género, o étnicas, y de orientaciones que ponían en primer plano la subjetividad, la conformación de identidades, sobre todo étnicas, que irrumpían como actores en respuesta a los procesos de globalización y planteaban la cuestión de la diversidad cultural, la centralidad de los procesos educacionales y mediáticos, por mencionar sólo algunos aspectos, fueron generando la convicción de que el mundo pasaba de lo económico y político a lo cultural, y que esto era mucho más que un “factor”, y se convertía a la vez en el nuevo espacio y en el nuevo eje del desarrollo de las sociedades. La “dimensión cultural” se

hizo fundamental y estuvo en la base de los nuevos diagnósticos y propuestas de desarrollo. Las temáticas del mestizaje y la hibridez cultural y la vigencia de diversos modelos de modernidad, entre otros elementos, dieron cuenta de esta realidad, que se consolidó muy rápidamente. En Faletto la dimensión cultural se hace presente desde los sesenta, en el momento en que se habla de las orientaciones de los movimientos sociales, aunque todavía en forma subordinada. Ya a comienzos de esa década, cuando todas las preocupaciones se centran en los problemas y procesos políticos, él se interesaba, junto a Julieta Kirkwood, en el análisis de la literatura del siglo XIX en Chile (“Orden, mito y literatura”, “Sociedad burguesa y liberalismo romántico en el siglo XIX”), para estudiar desde allí la estructura social y las orientaciones de los actores sociales. Más adelante entraría de lleno en el análisis de temáticas culturales como, por ejemplo, la relación entre educación, cultura y democracia, las identidades, modernidad y posmodernidad, las ideologías sobre sociedad y naturaleza, las actitudes frente al cambio tecnológico. Y en el tratamiento de esta dimensión, su preocupación fue la misma que al tratar de la economía y de la política: afirmar a la vez su autonomía y buscar siempre la relación con la estructura social y la constitución y orientación de los actores y sujetos sociales.

Tres aspectos básicos de la cultura se agrupan en la cuarta sección de esta antología. En el primer trabajo (“Sociedad y naturaleza en América Latina: incidencia de las ideologías”), Faletto aborda la preocupación medioambiental aplicando una visión histórica a la relación entre sociedad y naturaleza en las ideologías latinoamericanas, desde el período de la Conquista hasta los ochenta, centrándose tanto en la temática del trabajo como en las formas de relación entre campo y ciudad. En el segundo (“Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica”) se estudian las orientaciones frente al cambio tecnológico mediante la síntesis de una investigación de opiniones y actitudes de empresarios, técnicos y obreros de empresas públicas y privadas en cinco países latinoamericanos. En el tercero (“Transformaciones culturales e identidades sociales”) se entra

en el debate modernidad-posmodernidad en América Latina, intentando discernir si las nuevas identidades de los movimientos sociales en sus relaciones con los sistemas políticos y económicos forman o no parte de un nuevo sistema cultural y, por lo tanto, de una nueva época.

La última sección presenta dos trabajos de Faletto: uno publicado por la revista de los estudiantes de sociología de la Universidad de Chile (“¿Crisis en la sociología?”), y el otro su última entrevista, realizada unos meses antes de su muerte (“Necesitamos una nueva ética de comportamiento”), que reflejan su preocupación por la sociología y por el papel de los sociólogos y, por extensión, de los intelectuales en la producción de conocimientos e ideas que permitan no sólo “conocer” la realidad, sino ayudar a transformarla. Por un lado, hay un reconocimiento de los avances en la dimensión profesional de la sociología, pero Faletto echa de menos la dimensión intelectual y crítica que ésta tuvo en sus orígenes y durante épocas muy difíciles, y que ahora considera ha perdido frente a otras disciplinas, como la historia, pero sobre todo frente a una concepción tecnocrática y sumisa a los principios de mercado que incluso aboga por su fin. Faletto defiende la sociología y el quehacer intelectual que no se somete a la realidad, sino que la escruta y propone alternativas. Señala:

Nuestro desafío permanente es constituir los temas actuales y futuros de la sociología [...] Tematizar es más que recoger los temas que aparentemente andan en el mundo [...] Tematizar es proyectar, es establecer alguna mediación entre propósito, intención y proyecto [...] En la constitución de temas hay intencionalidad y no veo por qué abandonar la intención de una sociedad futura más verdadera, más racional y más libre.

En la “Introducción” a esta antología, como puede apreciarse, nuestra intención no ha sido hacer una exposición del pensamiento de Faletto, ni mucho menos un análisis crítico de su obra, sino sólo ubicar en su contexto los trabajos incluidos. Quedan como tareas pendientes para el futuro nuevas iniciativas que permitan

no sólo ampliar el conocimiento de las ideas y reflexiones de uno de los sociólogos más importantes de Chile y América Latina, sino profundizar en su análisis y proyecciones.

Esta antología no habría sido posible sin el valioso trabajo de recopilación bibliográfica hecho en FLACSO-Chile por María Inés Bravo.

ANTOLOGÍA DE ENZO FALETTO

CAPÍTULO I: EL DESARROLLO

NOTAS SOBRE ESTILOS ALTERNATIVOS DE DESARROLLO, POLÍTICA Y MOVIMIENTOS SOCIALES¹

EL TEMA DE ESTILOS ALTERNATIVOS DE DESARROLLO

Permanece la discusión sobre la validez del tema de “estilos alternativos de desarrollo”, y son evidentes en algunos autores ciertas dosis de pesimismo frente a él; pueden servir de ejemplo los artículos publicados por Marshal Wolff en varios números de la *Revista de la CEPAL*. Se reconoce la buena voluntad de quienes intentan abordar el problema, pero se señala que, de hecho, la mayor parte de las propuestas son “utopías concretas creadas por comités”, en donde se entremezclan en distinto grado las dimensiones “concretas” con las “utópicas” (la misma contradicción de los términos es ya de por sí significativa) y, se subraya además, el carácter restringido de lo creado.

Más aún, las utopías propuestas son “utopías normativas” que indican, por tanto, un “deber ser” cuyas dificultades para constituirse son múltiples. Por una parte, las propuestas de “estilos alternativos” más en boga aparecen como divergentes de la reali-

¹ Documento de trabajo del programa FLACSO-Santiago de Chile, N° 156, octubre de 1982. Este documento es parte de un trabajo sobre “Estilos de desarrollo alternativo” apoyado por el Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI).

dad de la lucha de clases, tal y como se conoce en el capitalismo; por otra, las indicaciones hechas adolecen de la ambigüedad de aparecer como posibles concesiones de los poderes existentes o como propuestas veladas de derrocamiento de los mismos.

El divorcio de la realidad aparece como evidente cuando se dice que los pobres —en cuyo nombre se pretende hablar— nada saben de tales propuestas; que las clases medias están demasiado preocupadas por su autodefensa y poco dispuestas a asumir los posibles sacrificios que la puesta en marcha de un “estilo alternativo” podría significarles, y que los poderosos poco interés tienen en un posible cambio y sólo quieren conservar el poder.

En referencia concreta a América Latina, el Estado —sobre quien siempre se cifran expectativas— es resultado del compromiso entre fuerzas sociales cuyas orientaciones no corresponden a la esperanza de un nuevo estilo.

En suma, y como siempre, el problema estriba en saber “quién le pone el cascabel al gato”, puesto que, descontada la influencia que pueden ejercer, no bastarían los esfuerzos de una pequeña élite ilustrada para provocar el cambio esperado.

A pesar de todo, se busca un punto de apoyo para la transformación y se señala una propuesta de Alain Touraine, quien recomienda no centrar la preocupación en la idea de crisis, pues tal actitud implica la búsqueda casi desesperada de un grupo de salvación, sino que, partiendo de la noción de que “algo está cambiando”, intentan ver qué es lo que cambia y en qué dirección lo hace.

En cierta forma, nos parece que no conviene abandonar del todo la preocupación por la utopía, aunque a esto debemos agregarle el adjetivo atenuante de *posible*. Se trata de encontrar la relación entre posibilidad y realidad, entendiendo por esta última la existente ahora. El esfuerzo de la investigación puede orientarse a la búsqueda de las potencialidades de innovación o cambios contenidos y latentes en la presente sociedad, teniendo en cuenta que las posibilidades se constituyen como alternativas, por lo que adquiere importancia determinar quiénes son los sostenedores de una u otra y en qué condiciones lo hacen. Asimismo, la determina-

ción de alianzas y conflictos entre grupos sociales es fundamental para una cabal comprensión de la posibilidad y potencialidad de realización de las distintas alternativas.

Como puede presumirse, las más de las veces las opciones adquieren un carácter político, por lo que importa averiguar la capacidad de los grupos o clases sociales para asumir la responsabilidad de la decisión política, como también el carácter de la misma.

Como ha señalado Aníbal Pinto, la preocupación por un estilo alternativo surge de las insatisfacciones que produce el estilo vigente; en otros términos, existe una contradicción entre las condiciones objetivas de la existencia y las necesidades subjetivas de la vida, lo que obliga a detectar cómo se dan éstas entre los distintos grupos y cuáles son las alternativas que a partir de esa contradicción desarrollan. Recordando a Adorno, conviene anotar que la sociedad sólo se convierte en problema para aquel que puede pensarla distinta de la existente. Quiénes y en qué condiciones tienen esta capacidad, es otro de los temas acuciantes.

Hemos hablado hasta ahora de la búsqueda de un estilo alternativo, pero somos conscientes de que la no-acción del mismo estilo tiene cierta imprecisión. Quizás el uso del concepto de *estilo* en la historia y la sociología del arte pueda constituir alguna ayuda; con tal propósito, nosotros hemos consultado la *Sociología del arte* de Arnold Hauser. Se afirma ahí que un estilo supone la idea de un núcleo que atrae a las demás manifestaciones. Un estilo —se añade— implica cierta totalidad, que en el proceso histórico se da como posibilidad. Anotamos de pasada que la noción de *posibilidad histórica* aparece en la definición que Hauser da de *estilo*. Pero, además, hay una nota de interés: lo importante —según el autor— es el desplazamiento del centro del movimiento, más que la nueva acumulación de elementos en torno del mismo centro. Esto nos obliga a precisar cuál es el centro del estilo vigente y a preguntarnos cuál es el otro “centro” de un estilo alternativo. En esta preocupación por el cambio de centro está obviamente presente el tema de la continuidad y discontinuidad en el problema del cambio de estilo.

En el paso de un estilo a otro no sólo son importantes los distintos hechos que preanuncian el nuevo estilo, sino que además, y muy particularmente, el momento de la negación del anterior. Hay un momento que es clave, que es el corte o cisura entre un estilo y otro. Si bien es posible hablar de ciertas acumulaciones en determinada dirección, un verdadero cambio de estilo, “es decir, el cambio por el que un ímpetu estilístico se convierte en estilo, sucede en un punto indeterminado y que en la evolución no puede transmitirse ninguna clase de corte, fuera de la negación”.² En otros términos, se trata del viejo tema dialéctico de la transformación de la cantidad en calidad.

El tema aludido ronda constantemente la discusión, y a este propósito es útil recordar la discusión que tuvo lugar en la Unión Soviética entre 1924 y 1928, cuyos más destacados exponentes fueron Preobrazhenski y Bujarin. La polémica aludía al problema de la acumulación socialista, pero trascendió la especificidad de este tema. De manera muy gruesa se puede describir la tesis de Preobrazhenski como la afirmación de que

[...] la acumulación primitiva capitalista pudo desarrollarse sobre la base del feudalismo, mientras que la acumulación primitiva socialista no puede realizarse sobre la base del capitalismo. Por consiguiente, si el socialismo tiene una prehistoria, ésta sólo puede manifestarse a partir de la conquista del poder por parte del proletariado.³

La interrogante que actualmente nos planteamos respecto a nuestro tema es si el estilo alternativo se forma en el seno del estilo vigente, y cómo se produce la ruptura con el mismo. Sin temor a tergiversar demasiado, podría señalarse que la postura de Marx en relación con el paso del capitalismo al socialismo implicaba que en el seno del primero se preparaba el segundo, fundamentalmente por: a) el surgimiento de sus portadores sociales (el proletariado) y b) por la existencia de trabajo “socialmente organizado”. Incluso

² Arnold Hauser, *Sociología del arte*, Barcelona, Guadarrama, 1978.

³ Yergeni Preobrazhenski, *La nueva economía*, México, Era, 1976.

puede agregarse que, en las formulaciones de R. Bahro, estas condiciones —“la vía capitalista” al socialismo— de no cumplirse, implicarían graves problemas a la construcción socialista misma. En el mismo sentido, y de más antigua data, las prevenciones de los personeros de la Segunda Internacional, Kautsky entre otros, respecto a la posibilidad socialista en países de escaso desarrollo capitalista, como Rusia en la época.

En lo que existía cierto acuerdo es en la preeminencia de la opción política en la construcción socialista; esto no podía ser dejado solamente al “desarrollo de las fuerzas productivas”. Para Bujarin, el proletariado asume el poder, y desde ahí construye el socialismo, puesto que no hay forma socialista previa. En Gramsci existe la necesidad de construir formas socialistas en la sociedad civil como hecho previo a la ocupación del poder en la sociedad política; pero esta construcción en la sociedad civil es preferentemente voluntad política; incluso, el “partido” es la prefiguración del socialismo.

En la polémica a la que se hacía referencia, y en sus otras manifestaciones no soviéticas —C.O. Lange, M. Dobb, Ch. Bettelheim—, se alude a un punto constante que manifiesta similitud con lo dicho respecto al “centro” que caracterizaría y diferenciaría un estilo de otro. Dicho centro estaría dado por el predominio de valores de cambio o de valores de uso, caracterizándose el capitalismo por el primero y el socialismo por el segundo.

En el estilo vigente, el tema de los valores de uso aparecería como una reivindicación que tiene lugar en el plano de la política. El *valor de cambio* hace referencia al carácter de mercancía que adquieren los productos; en cambio, el *valor de uso* pone de relieve el valor social de los mismos. Como es obvio, el predominio de uno u otro valor está basado en relaciones sociales concretas. En el estilo vigente, el intento de privilegiar el valor social de un producto es un requerimiento extraeconómico. Las opciones más señaladas en las formulaciones de estilos alternativos, como a) satisfacción de necesidades humanas básicas, b) confianza en el esfuerzo propio, c) participación y d) cumplimiento de una actividad humana significativa, implican cierto predominio de los

valores de uso sobre los valores de cambio, y muy a menudo son formulados como una demanda extraeconómica a la economía. No obstante, puede insinuarse que, al intentar afirmar el predominio de los valores de uso, en el sentido de valor social de un producto, cuya vigencia está dada por la existencia de un sistema de relaciones económico-sociales concretas, el problema de estilos se plantea en el centro de la economía, superando la antinomia de lo económico y de lo extraeconómico. Pero en el estilo vigente, donde las relaciones económico-sociales concretas son el soporte del predominio de los valores de cambio, los requerimientos por valores sociales o de uso son preferentemente extraeconómicos. Así por ejemplo, el caso de la educación, la salud, la vivienda u otros, en donde los esfuerzos por evaluarlos en términos de pura “rentabilidad económica” siempre resultan insatisfactorios.

El tema del valor social de los productos no está exento de problemas. Basta partir de la simple constatación de la diferencia de clases y grupos de nuestras sociedades. La definición del “valor social” de un producto sería el reflejo del interés particular de una clase o grupo, dificultándose una evaluación “objetiva” de los intereses sociales, que se constituyen en una mera contraposición subjetiva.

Si, por ejemplo, tal como lo ha hecho Aníbal Pinto, se intenta caracterizar el estilo vigente por su carácter de concentrador, excluyente y dependiente y, por contraposición al estilo alternativo, como redistributivo, participativo y autónomo, no escapa el que existan “intereses sociales” vinculados a una u otra opción.

Del mismo modo, para el doctor Prebisch un estilo alternativo implica un uso social del excedente. Señala que “El uso social del excedente responde a la necesidad de establecer por parte del Estado una disciplina impersonal y colectiva de acumulación y distribución compatible con el ejercicio de la libertad económica en el juego del mercado”. Como siempre, es difícil imaginar un Estado que asuma ese carácter impersonal y represente cabalmente el interés general.

Como el mismo doctor Prebisch advierte en su referencia al conjunto de graves problemas que implica el estilo vigente, es la

propia dinámica del modelo actual la que constituye estas dificultades. Como es por todos apreciable, las relaciones de clase vigentes son uno de los factores principales de esta dinámica.

Si aceptamos que cuando se postula un estilo alternativo se está tratando de definir un porvenir colectivo y un modo de gestión del cambio, y que tales propuestas se hacen a partir de intereses sociales concretos, se hace necesario discutir la relación entre estilos alternativos e intereses sociales.

ESTILOS ALTERNATIVOS E INTERESES

No es difícil reconocer que existe una diversidad de intereses, quizá en cualquier tipo de formación social; el problema lo constituye el hecho de que si los intereses son extremadamente contradictorios, el nivel del conflicto aparece como muy grande, lo que puede poner en crisis a la sociedad misma. De hecho, son dos las preocupaciones a este respecto: a) cierta capacidad para atenuar los conflictos existentes, y b) un mecanismo de resolución de los mismos.

Generalmente se acepta que una economía con capacidad expansiva atenúa los conflictos de intereses, cosa que conviene tener presente en la formulación de un estilo alternativo. Aún más, se postula que una alternativa económica expansiva puede morigerar conflictos con sectores que estructuralmente tengan que ser redefinidos en una nueva ordenación económica. Estos grupos estructuralmente afectados pueden redefinir sus intereses y encontrar cabida en la nueva forma económica.

Obviamente, la estructura política, y en especial el Estado, debiera ser la expresión de la alianza entre los grupos más directamente interesados en una forma económica y social distinta. Sin embargo, aun en una alianza que supone intereses comunes, surgen pugnas y, por ejemplo, en opciones desarrollistas industrializantes surgen conflictos entre industriales y obreros, y para un sector, los industriales por ejemplo, puede ser más significativo para sus propios intereses la eliminación del conflicto con el sector obrero que otros intereses comunes a la alianza.

Es común indicar que el papel de la política es lograr un equilibrio de intereses; pero siempre cabe la duda acerca de cómo puede ser dinámico un sistema de equilibrio de intereses. Lo dicho simplemente supone la existencia de intereses específicos de cada grupo y la posibilidad de concertación de los mismos.

No es ajena a este tipo de problemas la formulación de una idea que implica la existencia de un interés superior a los intereses particulares, y es así como se habla a menudo del “interés nacional”, al cual los restantes deben subordinación. El conflicto de intereses entre distintos grupos se convierte así en un conflicto posible (o en una armonización posible) entre interés público e interés privado.

En esta contraposición entre interés público e interés privado se señala que el Estado es la expresión del interés universalista; en cambio, la sociedad civil expresa el interés particularista. Es por eso que se afirma que en algunos casos el predominio de la sociedad civil sobre el Estado implica el riesgo de corporativismo; pero tampoco deja de criticarse el carácter ilusorio del pretendido universalismo del Estado.

Como la discusión es antigua y conocida, sólo se quiere señalar aquí un hecho de significación en la contraposición entre interés público y privado. Aparece el supuesto de la identificación de la condición del burócrata con el interés público.

Reconociendo la dificultad de la formulación del llamado “interés nacional”, o del interés público, permanece el problema de la resolución del conflicto. La idea de un sistema político democrático está ligada al supuesto de la capacidad de articular intereses y resolver conflictos entre los mismos.

Así, se ha postulado que una alternativa democrática implica: a) la institucionalización de los conflictos de clases (es decir, la pugna de intereses se resuelve institucionalmente), y b) cierta uniformización de las formas de vida (con la consiguiente tendencia a la uniformidad de intereses).

Respecto a nuestro problema de “estilo alternativo de desarrollo”, si éste se basa en la intención de satisfacer intereses, esto implica resolver políticamente el problema del conflicto de inte-

reses y la complementariedad de los mismos. Y como con toda seguridad la complementariedad no puede ser total, es clave la búsqueda de un tipo de relación entre el interés de la mayoría y el de la minoría.

Respecto a todo lo dicho, conviene tener presente cierta tendencia a subrayar los aspectos negativos de los posibles “conflictos”; no obstante, hay varias teorías que subrayan los rasgos positivos.

Se postula que la existencia de conflictos y la superación de los mismos es inherente a un dinamismo positivo. Los antagonismos y las alianzas (que son antagonismos y alianzas de intereses) se consideran propios de la esencia de la política.

En muchos casos se ha postulado que un estilo alternativo no puede dejar de lado el problema de los intereses, incluso en regímenes socialistas (por ejemplo, O. Sik, *La tercera vía*). Pero obviamente existe la necesidad de buscar un interés lo más general posible, que permita una amplia concertación. En el caso del autor que citamos, éste lo encuentra en el consumo de bienes materiales, lo cual, dicho sea de paso, le permite defender la tesis de la necesidad de incentivos materiales en la producción. Sin entrar en la discusión acerca del peligro del consumismo, la búsqueda del interés más amplio posible no es más que otra forma de referirse a la necesidad de construir un amplio consenso social. Como es obvio, la preocupación por el consenso surge en un momento de crisis de autoridad; una fórmula que dé respuesta a esta crisis tiene que preocuparse, por una parte, de asegurar la estabilidad y la unidad de la dirección política, y por otra, de tutelar la libertad, la certeza del derecho y el respeto a las minorías excluidas del gobierno. Esto implica una acepción más amplia que un simple acuerdo de intereses.

Hemos planteado hasta ahora algunas dificultades para fundar un estilo alternativo sobre la base del tema de realización de intereses. No obstante, éstos deben ser tomados en cuenta. Conviene, por último, algo muy simple: preguntarse *qué es un interés*. La respuesta más sencilla señala que es la búsqueda de satisfacción

de una necesidad, lo que nos lleva a establecer el tipo de relación que hay entre *necesidad* y *estilo alternativo de desarrollo*.

NECESIDADES Y ESTILOS ALTERNATIVOS

El concepto de *necesidad* aparece como básico en el análisis de las conductas tanto individuales como sociales. Desde un punto de vista psicológico, se la puede definir como el sentimiento de una carencia y el esfuerzo por superarla. Es precisamente a este sentimiento al que se atribuye una capacidad dinámica tanto en la conducta individual como social. Dicho en otros términos, tiende a suponerse una dialéctica entre condiciones objetivas de la existencia y necesidades subjetivas de la vida. Ahora bien, el surgimiento de una necesidad no es un hecho puramente arbitrario; es conocido el aserto que señala que la humanidad sólo se plantea los problemas que puede resolver, de modo que el sentimiento de *necesidad* surge como conciencia de una carencia, pero además como conciencia de su posibilidad de resolución.

Otro elemento generalmente presente es el carácter social de las mismas, queriéndose señalar con esto que no corresponde definir una especie de seudonecesidades humanas, que serían ajenas al contexto social en que se producen, lo cual daría lugar a una falsa antropología económica, es decir, a un “hombre no definido social e históricamente”.

Es por esto que, cuando se ha pretendido centrar una opción de estilo de desarrollo alternativo en la posibilidad de satisfacer las necesidades humanas básicas, se ha puesto, junto al concepto de necesidades fisiológicas mínimas, el recaudo de que debe tomarse en cuenta el criterio subjetivo de las personas de cuyas necesidades básicas se trata (M. Wolff). Del mismo modo, la relación con la realidad queda de manifiesto cuando se señala que las necesidades humanas básicas aparecen referidas a bienes y servicios que pueden producirse y distribuirse a toda una población nacional según expectativas realistas (M. Wolff).

Un intento simple de distinguir entre tipos de necesidades consiste en diferenciar entre necesidades materiales y no mate-

riales, de lo cual se deriva que la producción está dedicada a la satisfacción de las necesidades materiales y los servicios a las segundas (O. Sik).

Conviene llamar la atención sobre el fenómeno reconocido del crecimiento de la demanda por servicios, lo que seguramente tiene incidencia en la formación de un estilo de desarrollo alternativo. El papel del Estado, en este aspecto, puede ser de extraordinaria importancia.

La experiencia del denominado “Estado de bienestar” y su relación con los servicios es un ejemplo útil como antecedente. Lo que en el fondo se discute es si la “producción” de servicios se rige por las mismas normas que la producción de mercancías.

Con referencia a temas tocados anteriormente, puede decirse que en la producción de servicios debieran primar criterios de valor social sobre criterios de valor de cambio (como es obvio, en una sociedad privatista prima el carácter mercantilizado de los servicios).

Al igual que en el caso de los intereses, no se puede desligar necesidades y su diferenciación entre clases y grupos sociales. Más aún, es de reconocer el hecho de que, en nuestras sociedades, un grupo tiende a subordinar a otros para satisfacer sus propias necesidades. De modo que muchas veces ciertas “necesidades” sólo reflejan el carácter subordinado del grupo. Así por ejemplo, en la clásica afirmación de Marx sobre los salarios, donde éstos sólo cubren la necesidad de reproducción de la fuerza de trabajo (téngase en cuenta, no obstante, que en el propio Marx éste no es un principio absoluto).

Lo que se intenta marcar es que las necesidades se encuentran determinadas fuertemente por el tipo de relaciones sociales existentes. Esto implica que el “carácter social” de las necesidades comporta también una dimensión negativa constituida como poder y no sólo un vago y neutral principio “cultural”.

Es así como una concepción de *necesidad* que reduce la demanda de la clase obrera a la obtención de un salario para satisfacer consumos, la concibe como un grupo subordinado, una multitud sumisa que debe aceptar su inferioridad, y que tiene un

papel no distinto del que ha desempeñado hasta ahora, quedando en manos de otros (los propietarios y el Estado) el cuidado de la organización económica y política de la sociedad. Si se reconoce, como de hecho se hace por casi todos, el carácter socialmente diferenciado de las necesidades, siempre permanece la preocupación por las “necesidades del conjunto de la sociedad”. El problema es cómo determinar “necesidades sociales colectivas”; el hecho mismo de la división social en clases pareciera hacer imposible el esfuerzo. El fenómeno tiene amplias implicaciones, puesto que generalmente asumimos que los hombres crean instituciones en razón de las necesidades que tienen, y que las conservan en la medida en que estas instituciones desempeñan las funciones para las que han sido engendradas (Proudhon). Las grandes instituciones, por tanto, resultan de necesidades que, aunque conciernen al individuo, son esencialmente sociales. De ahí, por ejemplo, la institución misma del Estado que, si bien puede satisfacer una necesidad social colectiva es, de hecho, en una sociedad de clases, apropiado por una de ellas, utilizado para la satisfacción de la propia necesidad y como mecanismo de imposición a las otras clases. Lo dicho sirve también para explicar la pretendida función “universal” del Estado; ésta, de hecho, es expropiada por una clase o una alianza de clases en desmedro de otras, constituyéndose así la enajenación del Estado.

Aparece en lo que llevamos dicho un doble problema. Por una parte el concepto de *necesidad* es ambiguo mientras no se precise su naturaleza social. El propio concepto de *necesidades humanas* puede conducir a una formulación ideológica que pretenda soslayar las implicaciones sociales específicas de los particulares modos de producción (Ch. Bettelheim); por otra, es necesario ligar el tema de las necesidades al problema de la enajenación, por ser éste un fenómeno concreto que afecta de modo muy particular al modo de manifestarse de las necesidades sociales.

ESTILO ALTERNATIVO Y SUPERACIÓN DE LA ENAJENACIÓN

Al referirnos a un estilo alternativo que busca la posibilidad de concertar positivamente diversos intereses sociales y satisfacer necesidades, hemos intentado apuntar a algunos de los problemas que tal postura implica. Aun si aceptamos el propósito de que un estilo alternativo debería orientarse a la satisfacción de necesidades de los grupos más desfavorecidos, es necesario constatar que tales necesidades pueden aparecer distorsionadas no por un simple mecanismo psicológico, sino por condiciones estructurales que inducen a esta distorsión. En pocas palabras, nos estamos refiriendo al fenómeno de “falsa conciencia” debida a un proceso de alienación. De hecho, los procesos de alienación o enajenación se encuentran ligados a fenómenos de apropiación, que no sólo se refieren a la apropiación del resultado del trabajo. Proudhon señala la relación entre *apropiación del poder* y *enajenación política*, lo que tiene lugar a partir de la constitución de la familia como familia patriarcal (lo que constituye una apropiación del poder en el interior de la misma). El patriarcado tiene estrecha relación con el patrimonialismo político (M. Weber). El patrimonialismo, como forma de constitución de la relación política y de constitución del Estado, es evidente que tiene extraordinaria importancia en América Latina; y la formulación de alternativas políticas no puede hacerse sin referencia a la necesidad de superación de las estructuras profundas que dan origen al patrimonialismo político.

El fenómeno de *enajenación* está ligado también al denominado “fetichismo del Estado”. Éste se constituye a partir de una apropiación del “poder social” y “control social” de la sociedad civil por el Estado. Como señala Víctor Pérez Díaz en *Estado, burocracia y sociedad civil*, en la sociedad civil se forman los recursos políticos de los cuales el Estado se apropia; hay, pues, una apropiación de la producción política y la consiguiente enajenación.

Lo dicho permite plantearse algunos interrogantes respecto a las propuestas de estilos alternativos basados en la apropiación del excedente por parte del Estado. La apropiación del excedente, que desde el punto de vista del capitalista constituye ganancia

del capital, es, desde otro punto de vista, apropiación del valor generado por el trabajo. Esta apropiación constituye un factor de enajenación. Aparece dudoso entonces que la solución sea que el excedente se lo apropie el Estado, porque, a pesar de todo lo que el Estado puede proporcionar a cambio, esto sólo aparece como compensación enajenante.

Son evidentes, y se han señalado en distintos lugares, los fenómenos de enajenación en el consumo; esto implica que la identidad social se pretende encontrar en el consumo y no en la producción. Cierta frase de Marx en los *Manuscritos económico-filosóficos*, viene al caso: “El hombre encuentra su goce en el comer, en el acto de reproducción, en el vestirse, cuando puede, en suma, en su parte animal, pero no en lo que lo diferencia de éstos: el trabajo”. Grave problema sería, entonces, reducir la opción de satisfacción de necesidades a un problema de consumo, por lo que esto implica. Por otra parte, son conocidas las implicaciones que tiene el fenómeno del fetichismo de la mercancía, puesto que las verdaderas relaciones sociales se esconden, para aparecer como relaciones entre cosas.

La modificación de los “intereses consumistas”, sobre cuyo carácter distorsionador hay amplio acuerdo, requiere un encuentro con la significación del trabajo y de las relaciones sociales que esto implica. A esto se apunta cuando, en la formulación de objetivos para un estilo alternativo, se señala que es necesario que éste dé lugar a la realización, por parte de las personas, de “actividades significativas” o provistas de sentido (M. Wolff).

Como se ha ido mostrando, son varios los campos en los que la enajenación se hace presente; en el ámbito de la producción, de las relaciones sociales y de la política, sus implicaciones son múltiples, y pueden dar origen a la consagración de un poder tecnoburocrático que deriva, precisamente, del carácter alienado de la gestión. La propia libertad aparece enajenada, reduciéndose el espacio donde es posible sólo al ámbito de lo privado. Por lo demás, la alienación política influye considerablemente sobre la conciencia democrática, generando actitudes de conformismo, indiferencia e hipocresía política.

La alienación es específicamente una pérdida de identidad, una reducción a las funciones, necesidades y relaciones determinadas por los grupos dominantes (A. Touraine). Conviene andar, pues, con cuidado en la definición de *necesidades*, porque éstas pueden ser sólo expresión de la dominación.

El papel de los movimientos sociales, del movimiento obrero, del movimiento campesino, juvenil, etc., es el de la recuperación de la identidad; en este sentido, la política y la acción de los movimientos sociales aparecen como una lucha contra la enajenación.

Como es sabido, otras formaciones sociales, como las del denominado “mundo socialista”, por ejemplo, no escapan a este problema. Ota Sik, señala: a) la permanencia de la alienación respecto al poder; b) los peligros de la introducción de la relación de mercado, en donde, si predominan las relaciones de dinero, se hace difícil el reconocimiento del carácter socialmente útil, o no, del trabajo; (adviértase de pasada que Ota Sik preconiza la introducción de relaciones de mercado en el ámbito socialista); c) subraya el fenómeno de la alienación en el trabajo, vinculado a la extensión de la jornada, la división del trabajo, la actividad parcial y monótona, como también a la apropiación del trabajo por otros.

Es necesario, por consiguiente, profundizar en la noción de “actividad humana significativa”, esto es, desde el punto de vista del individuo como del de la evolución hacia otro desarrollo (M. Wolff). Puesto en términos descarnados, se apunta que en estas condiciones el trabajo sirve para recibir un sueldo y satisfacer consumo, pero el objetivo sería que el trabajo mismo satisficiera. Marshal Wolff deriva del concepto de *actividad significativa* algunas metas para una política de empleo en un estilo alternativo. Las funciones que al empleo atribuye serían:

1. Producir bienes y servicios y cumplir las funciones valoradas de la sociedad.
2. Dar acceso a las personas y a las familias a ingresos que les permitan satisfacer sus necesidades y aspiraciones.
3. Permitir a las personas entrar en relaciones con el orden social, interpretar sus intereses en su transformación o conserva-

ción, vincularse a una clase o a un grupo de referencia y adquirir lazos organizativos.

4. Permitir a la persona satisfacer necesidades psicológicas de actividades significativas, de realización personal, de creatividad, y la calidad de sostén de una familia.

En suma, lo que está en juego es la posibilidad de un estilo de desarrollo que hace posible y privilegia la producción de valores de uso por sobre valores de cambio.

ESTILO ALTERNATIVO Y VALORES DE USO

No es ajeno a la evaluación del funcionamiento de un sistema económico el tener en cuenta los denominados “costos sociales” de las diversas producciones o actividades, como tampoco lo es señalar la “utilidad social” de las mismas. No obstante, estos criterios se constituyen como criterios “extraeconómicos”. Incluso, no es difícil advertir, en el diseño de una política económica, la introducción de “prioridades” políticas y sociales, pero también tienen éstas el carácter de condición extraeconómica. Muchas veces la “utilidad social”, o el “efecto social útil” de los trabajos, se considera tal por su capacidad de ayudar a acrecentar la producción de ganancias o plusvalía. La satisfacción de las “necesidades”, o de la “demanda”, es sólo un medio para constituir mayor ganancia o apropiar plusvalía (Bettelheim).

Los elementos que constituyen la opción por un estilo alternativo remiten más bien a considerar los efectos útiles de los trabajos, es decir, la utilidad social de los mismos. La finalidad de la producción no será ya la apropiación de plusvalía, sino, más bien, la satisfacción de necesidades sociales. Dicho sea de paso, como Bettelheim señala, un estilo de desarrollo de tales características supone una forma de cálculo económico-social distinta del cálculo monetario, puesto que éste conduce sólo a conclusiones relativas a la “valoración” del capital. En las economías capitalistas, tal como las conocemos, el nivel político tiene una influencia importante, particularmente en la formación de los precios; el

ejemplo más citado a menudo es el de los salarios. El fenómeno de la determinación del nivel político en la economía es también claramente visible en las economías capitalistas monopolistas.

Del mismo modo, una serie de actividades genera productos cuyo valor difícilmente está reflejado por el precio al cual pueden ser vendidas (si es que se venden) en el mercado. Estas actividades tienen efectos sociales de conjunto, como por ejemplo las actividades de enseñanza, de investigación científica, de sanidad pública e incluso actividades de ciertas ramas de producción cuyo desarrollo modifica profundamente las condiciones generales de la producción y del consumo, por ejemplo, los transportes, la electricidad, otras formas de energía, etc. Todo esto da origen a las políticas de subsidio y a la necesidad de mantener y desarrollar las denominadas “producciones no rentables”.

Lo que queremos señalar es que incluso en los estilos de desarrollo vigentes, aunque de manera distorsionada, está presente cierto tipo de actividades que valoramos por sus efectos sociales útiles. Sin embargo, un predominio de los mismos depende de un predominio social creciente sobre las condiciones de producción y consumo. En suma, se trata de desplazar una producción puramente mercantil por una destinada preferentemente a la satisfacción de necesidades sociales. Conviene no olvidar, a pesar de todo, que las relaciones mercantiles no son exclusivas del capitalismo: son anteriores a él y, en gran medida, también posteriores. Lo propio del capitalismo es la introducción de la relación mercantil en la relación de trabajo: el trabajo es mercancía.

Como es evidente, las mercancías son a la vez objetos “socialmente útiles” y objetos que “tienen un valor” (valor de cambio). En las formas mercantiles de producción, el aspecto principal de los productos es el de ser objetos que tienen un valor. En la conocida frase de Marx, la riqueza social en estos casos está constituida por “una inmensa acumulación de mercancías”. La aspiración de un estilo alternativo es que la riqueza social esté constituida por objetos socialmente útiles, es decir, por objetos aptos para satisfacer “necesidades sociales no alienadas”. Esto implica que el proceso social de producción debe tener como objetivo prin-

cial no el acrecentamiento del valor, sino el acrecentamiento de los valores de uso.

Evidentemente, el trabajo produce objetos útiles, pero éstos adoptan la forma de mercancía principalmente porque son producto de trabajos privados, independientes los unos de los otros. Incluso puede señalarse que, en las llamadas sociedades socialistas, la forma del valor (mercantil) subsiste porque hay diferentes formas de propiedad que intercambian productos entre sí (Preobrazhenski). El predominio de la producción de valores de uso u objetos útiles supone formas superiores de socialización de la producción y del consumo. De ahí que muchas veces se señalen ciertos riesgos de la autogestión (aceptados sus elementos positivos) como el de constituir una especie de trampa económica que encierra a los trabajadores en los límites de la empresa. De este modo, sus horizontes quedan reducidos a tal ámbito, concibiendo las relaciones entre ellos como relaciones mercantiles, incluso de trueque. Esto distorsionaría la verdadera noción de un trabajo socializado y dificultaría el predominio de los valores de uso como objeto de la producción; por el contrario, se refuerza la noción de *mercado*. Al parecer, teniendo en cuenta las ventajas de la autogestión —participación, capacidad de control, desalienación, etc.—, el problema debe situarse en la relación entre autogestión y planificación global.

El predominio de los valores de uso sobre los valores mercantiles parece implicar la necesidad del predominio del plan sobre el mercado. En cierta medida, pareciera ser la forma de intervención del nivel político sobre el nivel económico. Pero no debe olvidarse que lo significativo de lo económico son las relaciones económicas —relaciones de producción, de circulación y de consumo— que la noción de valor encubre. De modo que lo que importa son las relaciones sociales que el plan establece. La opción de un estilo alternativo es la de una dirección social consciente y creciente de la economía, lo que supone evitar las condiciones económicas y sociales que hacen posible el predominio de la “ley del valor”, concebida ésta en términos mercantiles.

El supuesto de un estilo alternativo de desarrollo es asegurar la eficacia política y social de la economía.

ESTILOS ALTERNATIVOS Y POLÍTICA

Ya es un lugar común asumir el hecho de las mutuas relaciones entre los aspectos económicos, políticos e ideológicos. Se acepta que cierto tipo de relación de producción, que implica poder, se asegura mediante la dominación ideológica, y que las relaciones de producción están acompañadas de relaciones políticas que se concretan a través de la instauración de instituciones y medios de coerción; que éstos, que en su conjunto constituyen el aparato del Estado, se encuentran la mayoría de las veces al servicio de las clases y grupos dominantes; que las relaciones ideológicas consolidan el poder político, dándole un carácter de legitimidad.

La mayor parte de los estudios pone de relieve cómo el poder político consolida el poder económico; pero lo fundamental en un proceso de transición de una forma económica a otra es que, para que nuevas relaciones dominen, se requiere una intervención específica del poder político. De manera, entonces, que no sólo cabe preguntarse por el “estilo político” que corresponde o si se adecua a un determinado “estilo económico”, sino también cuál es el modo político que hace posible la transición. Como es claro, la discusión sobre dictadura o democracia está muy presente en lo señalado. El problema estriba en poder concebir la democracia como una vía para la transformación del poder ideológico y económico y no sólo como una buena forma política de administración de lo existente. Si pensamos la política —además de su dimensión específica— como una instancia que incide en la economía, el problema clave es determinar cómo afecta a la constitución de un estilo de desarrollo alternativo.

Al parecer, históricamente la política ha jugado, y juega, un papel preponderante en la ruptura del dominio de un modo de producción específico. Enfatizamos el término *ruptura*, puesto que pueden, quizá, darse protoformas de un estilo distinto en el seno del estilo vigente, pero, como al inicio se señalaba, lo impor-

tante es el momento de cisura del mismo. No se nos escapa que lo afirmado es discutible. Por ejemplo, R. Bahro, al hablar de la “vía no capitalista” al socialismo, señala sus peligros, puesto que concibe el socialismo como superación (hegeliana, podríase decir, en el sentido de “llevar más allá”) del capitalismo.

No obstante, la preeminencia de lo político no está dada sólo porque históricamente así haya sido, sino que, por lo que llevamos dicho, el estilo alternativo que se preconiza supone el predominio de las relaciones económicas socialmente planificadas sobre las mercantiles. Para que tal hecho se logre en las actuales condiciones, debe primar el aspecto político sobre el económico. Pero esa imposición política, ¿no conduce indefectiblemente a una concepción autoritaria de la misma?

En el plano concreto en que corresponde plantear el problema, cabe recordar que la experiencia democrática en América Latina, por reducida que haya sido, implicó para muy vastos sectores una muy cierta capacidad de integración que se expresó en sindicatos, partidos y otras formas de organización. De hecho, la existencia de algunas, aunque sea mínimas, formas democráticas, implicaría la posibilidad de constitución de una voluntad política de las masas. De modo que puede postularse que los grupos interesados en el cambio o la transformación progresista no necesariamente ven en la democracia un obstáculo, sino que ésta es, en cierta medida, garantía de participación en el cambio. Incluso no es arbitrario señalar que muchos de los problemas se han derivado más del carácter reducido de la democracia que por un exceso de la misma. Vale aquí el aserto de que los problemas de la democracia se resuelven con más democracia.

El problema clave de la democracia en América Latina, en las últimas décadas, es y ha sido el de la incorporación social, problema planteado por las propias transformaciones estructurales que habían tenido lugar, *v. gr.*, industrialización, urbanización, transformación agraria, etc. Las estructuras político-institucionales existentes en América Latina suponían una participación restringida y quedaron desbordadas cuando se hicieron presentes las demandas de nuevos sectores, y los problemas que nece-

sariamente tenían que constituirse no encontraron un ámbito apropiado de resolución. El espacio del juego político, que era reducido, perdió representatividad de cara a los nuevos procesos. De este modo, han surgido dos opciones políticas: a) un Estado coercitivo, vinculado a la necesidad de “reprimir” el conflicto, y b) búsqueda de una nueva alianza entre grupos y clases sociales, en condiciones de proponer un nuevo proyecto que, sin eliminar el conflicto, sea capaz de alternativas “dinámicas”.

A nadie se le escapan las dificultades de la segunda opción, si se tiene en cuenta que el Estado en América Latina se constituye a partir de las relaciones entre clases y grupos internos, pero también por el tipo de relación que establece con el “centro hegemónico”. La incorporación de masas, que es el problema fundamental, sólo es posible, en términos de las condiciones de “ajuste”, tanto económicas como políticas, con el “centro”. Las modificaciones en esta relación, y las presiones de masas que exceden los límites políticos, marcan los puntos de crisis del Estado.

En América Latina, el Estado, además de ser expresión del tipo de relaciones internas entre clases y grupos, es el punto donde se define el tipo de relación externa que la sociedad asume. El Estado se constituye como poder de la o las clases que establecen la relación externa. En tal perspectiva pueden también ser analizadas las experiencias de “desarrollismo”, “nacionalismo” o “inserción con marginación interna”.

Las dificultades a que se alude son también perceptibles en otros ámbitos. Se señalaba la necesidad de “dinamismo” de la nueva opción que se proponga, pero éste no resuelve por sí solo los problemas.

No ha pasado demasiado tiempo como para olvidar las falsas ilusiones que despertó la supuesta correlación entre modernización y democracia, donde se suponía que la segunda era un desprendimiento casi inherente a la primera. Estamos más conscientes ahora de que la modernización implica desafío a la democracia, puesto que ésta tiene que plantearse en el seno mismo de la modernización. Los problemas del poder y la participación se

manifiestan en todas las estructuras de la sociedad: en el aspecto político, en la empresa, en las relaciones de propiedad, etc.

Don José Medina, con relación a la puesta en marcha de los procesos de desarrollo, planteaba que los temas principales eran el de la disciplina y el de la movilización (no escondía el sabor militar que las dos palabras encierran). Estos temas no están ajenos a la puesta en marcha de un “estilo alternativo de desarrollo”, y cabe preguntarse, como él lo hacía, ¿cuál es la relación de tales dimensiones con las formas democráticas? Como es claro en los procesos de movilización, hay predominio de la dimensión política, y la mayor parte de las veces la movilización ha estado vinculada a liderazgos carismáticos en nuestros países.

El requerimiento de disciplina también tiende a ser provisto por el poder político. Ambos temas inducen a preguntarse por el carácter del Estado (véase Víctor Pérez-Díaz).

Un primer interrogante es si se puede reducir el análisis del Estado al interés particular (de clase, grupo, etc.). Una de las tesis respecto al papel del Estado recusa una respuesta afirmativa simple a la pregunta. El Estado, se señala, produce las condiciones para que las acciones históricas sean conducidas conscientemente a un fin de bien público universal; tales serían los denominados “fines del Estado”. El Estado es quien hace explícito el universalismo latente en la sociedad civil y controla el particularismo inherente y fundamental de esta sociedad. En esta perspectiva, el Estado es quien hace posible generalizar el interés particular; incluso permite superar el problema del corto plazo en el enfrentamiento de intereses, y plantea el largo plazo. Este carácter no anula la relación entre Estado y clases o grupos, pero sí plantea una relación más amplia y, nos atreveríamos a decir, dialéctica, entre interés particular e interés general.

En un estilo alternativo, ¿cómo se da esta relación entre interés particular e interés general, entre sociedad civil y sociedad política? Los fenómenos de liderazgo carismático, a los que se hacía alusión, como también el carácter corporativo y particularista de la burocracia en nuestros países, parecieran dificultar una relación adecuada entre sociedad civil y sociedad política; la experiencia

histórica pareciera mostrar un tipo de control burocrático que implica la desactivación de la sociedad civil.

Si cabe iniciar una serie de interrogantes sobre el carácter del Estado en el proceso político latinoamericano y sobre su posible papel en un estilo alternativo de desarrollo, conviene también referirse a la forma que asume el conflicto social. Se puede señalar que la protesta social se constituye, particularmente en la actualidad, como protesta frente al carácter desigualador de la economía y al carácter cerrado del sistema político. Ambos son aspectos de una demanda por mayor incorporación, pero expresan también un proceso de emancipación que define la relación entre incorporación económica e incorporación política, superando la aparente contradicción que a menudo se plantea entre ambos (A. Touraine). Deja de tener sentido la falsa elección entre un autoritarismo conservador y uno populista, así como la única opción de una democracia “elitaria”.

En las propuestas sobre estilos alternativos aparece frecuentemente el supuesto de “participación autónoma de las masas en el proceso de llevar a cabo y tomar decisiones de desarrollo” (M. Wolff). Tal aspiración se sintetiza en el concepto de participación, que implica la capacidad de tener influencia sobre el proceso de decisiones en todas las instancias de la actividad social y de las instituciones sociales. Se ha considerado por lo común que un régimen representativo es el que hace posible la participación, y que la representación está estrictamente ligada a un sistema de partidos.

Si el objetivo político de un estilo alternativo de desarrollo implica la posibilidad, para el mayor número, de elegir una política económica y social, y concebir y controlar un programa para el porvenir, es ineludible el análisis del sistema democrático desde esta perspectiva (véase Lelio Basso, *Il principe senza scettro*).

Dicho en términos clásicos, los problemas que se plantean son los que surgen entre democracia y soberanía popular, las normas específicas de la Constitución en que la soberanía se realiza y se articula, los institutos a través de los cuales tiene lugar: el parlamento, el referéndum, los partidos, los sindicatos, etc.; la relación

entre derechos individuales (autonomía, libertad y seguridad de la persona) y derechos sociales (solidaridad social, económica y espiritual); las relaciones y contradicciones, especialmente presentes en el derecho económico, entre interés general e interés privado; el papel que cabe al Estado en la remoción de los obstáculos económicos y sociales que limitan la libertad y la igualdad entre los hombres.

No es posible, al hacer referencia a estos temas, no aludir al problema de la libertad. Más aún, parece inherente a la democracia el respeto por la misma. El supuesto es que la libertad se constituye como un modo de vivir de los hombres en comunidad: no hay libertad aislada. Es propia de ella una concepción de persona y de personalidad que se despliega en el ámbito social. La sociedad aparece como condición de la libertad, y ésta como una dialéctica de lo público y lo privado.

En relación con lo dicho, es evidente el papel que deben cumplir los partidos políticos y, por consiguiente, la preocupación por las funciones constitucionales de los mismos; esto incluso implica la noción de un Estado de partidos que amplía la de Estado de ciudadanos.

La vida política contemporánea no está exenta de peligros: puede darse una concentración excesiva del poder legal, y del poder de hecho, un despojamiento de la sociedad civil; un excesivo poder tecnocrático, fundado en la complejidad técnica de las decisiones, como también una dictadura de la mayoría, lo que requiere consagrar el derecho de la minoría a ejercer el control, ejercer la oposición, y a poder transformarse en mayoría. La tesis de la “democracia protegida” esconde, en el mejor de los casos, una forma de dictadura de la mayoría. La necesidad de constituir un derecho de la oposición, implica, por lo demás, que el resultado que den las decisiones que se toman es de hecho un compromiso.

Entre los mecanismos de corrección a la concentración de poder se citan a menudo: a) el sistema de pesos y contrapesos entre los distintos poderes, b) la independencia de la magistratura, c) la existencia de un mecanismo de contraloría, d) formas de descentralización del poder y e) procurar la existencia de orga-

nismos intermedios entre el Estado y el ciudadano. No es infrecuente, además, procurar, en la medida de lo posible, el recurso a la democracia directa.

Respecto a la dialéctica a que se hacía referencia entre público y privado, no conviene reducir el concepto a una especie de defensa de lo privado frente a lo público; en especial en la vida económica, se trata de lo contrario: llevar el momento público o “social” al ámbito de lo privado mediante mecanismos como consejos de trabajadores, participación en el centro de la empresa, etc., que implican formas democráticas de vida económica.

Una opción democrática implica una tendencia al efectivo ejercicio del poder por la sociedad, esto es, tendencia a la máxima difusión o socialización del poder, lo que constituye como objetivo:

1. El máximo de participación directa y continua, compatible con la complejidad de la dirección política actual (esto es: institutos de democracia directa, autonomías locales, autonomías institucionales, partidos, sindicatos, democracia económica, etc.).

2. El máximo de representatividad. Real coincidencia de voluntad entre representante y representados para todo lo que tenga que ser confiado a institutos representativos (partidos, parlamento, gobierno, etc.).

3. Garantía para todos los ciudadanos de una existencia libre de la necesidad y del miedo.

4. Máximo de madurez y de conciencia en las masas, para que la participación popular no sea formal. Es obstáculo a la democracia lo que limita la autonomía de conciencia o la madurez intelectual.

5. Superación de las antítesis tradicionales: Estado-ciudadano, poder-libertad.

6. Paridad de condiciones de cada ciudadano y, por tanto, igual participación del poder soberano. Derechos del ejercicio de la mayoría. Dialéctica mayoría-oposición concebida como permanente garantía de libertad.

7. Eliminación de poderes privados, excesiva concentración del poder económico, desequilibrios y desigualdades profundas.

8. Tendencia a la homogeneización del ámbito social y, por tanto, a la igualdad económica y a la solidaridad (para todo lo anterior véase L. Basso).

Tales objetivos no pueden lograrse sin la existencia de una conciencia democrática que ponga énfasis en la responsabilidad personal e intente romper la tendencia al conformismo, la indiferencia e hipocresía, tan propia de los sistemas autoritarios. Serían por consiguiente puntos esenciales de una opción democrática: soberanía y responsabilidad directa del pueblo, máximo desarrollo de la autonomía, responsabilidad personal, democracia, participación, democracia en el ámbito económico, reformas sociales que amplíen el poder de la mayoría.

Son conocidas las distancias que hay entre la realidad y la experiencia político-social latinoamericana y los objetivos señalados: por lo tanto, no es necesario repetirlos. Cabe, no obstante, preguntarse quién o quiénes pueden dar realidad a tales proyectos.

MOVIMIENTOS SOCIALES Y OPCIONES

La respuesta a la última pregunta formulada respecto a quién o quiénes son los capaces de constituir una alternativa democrática que haga posible un “nuevo estilo de desarrollo” remite al análisis del comportamiento de los distintos grupos sociales latinoamericanos. Nos interesa considerarlos aquí en su condición de movimientos sociales más que en su pura condición de grupos definidos a partir de su situación estructural. No implica esto que no se les considere importantes.

Puesto en términos exagerados, lo definitivo en un movimiento social es más lo que se proponen que lo que son. En tal sentido, puede decirse que un movimiento social es una propuesta de cambio consciente.

A. Touraine señala dos hechos relevantes en un movimiento social: a) la capacidad de producir sus orientaciones sociales y culturales a partir de su propia actividad, y b) conferir un sentido a sus prácticas. En su definición de *movimiento social* se ligan el conflicto social propio de la sociedad de clases y la preocupación por las orientaciones culturales que están en juego. Su definición está formulada del modo siguiente: es una “conducta colectiva, organizada, de un sector social (de clase) luchando contra su adversario (de clase) por la dirección social de la historicidad de una colectividad concreta”.

Un movimiento social, por consiguiente, no es sólo una rebelión contra la dominación, que en cierta manera tiene el carácter de defensa frente a la amenaza física o cultural de ésta, sino que además aparece guiado por orientaciones normativas: en suma, cuenta con un proyecto alternativo al existente.

En los análisis tradicionales se estaba dispuesto a reconocer a las conductas sociales una capacidad de transformación, aunque ésta no fuese consciente. El estudio de los movimientos sociales actualmente enfatiza el carácter consciente de la acción. El sentido de los movimientos sociales se intenta comprender no a un nivel distinto del de su acción; no se trata de un sentido externo al movimiento mismo; se puede afirmar que son conductas culturalmente orientadas. Los movimientos sociales generan principalmente contramodelos de sociedad; su proyecto es otra sociedad.

Touraine apunta que se combinan en ellos tres principios: de identidad (quiénes son), de oposición (definición del adversario) y de totalidad (definición de opciones de sentido, constitución de un campo de historicidad). Elemento importante en la definición es que enfrentan problemas que conciernen al conjunto de la sociedad, lo que los distingue de un grupo de presión cuyos problemas son particulares o corporativos.

Con relación al principio de identidad, conviene hacer referencia a la concepción de *historia* que los movimientos sociales tienen, en el sentido de si tienen conciencia de una historia propia o la conciben como simple derivación de la historia del poder. Esto actúa en la forma de percepción de los problemas y en la ca-

pacidad que pueden tener para proponer opciones o alternativas desde su propia historia, constituyéndose éstas en una creación de alternativas y no en una simple “reforma” o adaptación de lo existente.

En el caso de América Latina, son varios los problemas que se presentan en el estudio de los movimientos sociales. La propia heterogeneidad atenta contra las posibilidades de identidad de los movimientos. Así, para los propios grupos sociales no está claro el principio de identidad; en los sectores medios, por ejemplo, se discute si éste lo constituye el nivel educacional, el tipo de actividad, el nivel de ingresos u otro principio. Hecho similar sucede con los “campesinos”, sector en el que cabe distinguir entre campesinos sin tierra, arrendatarios, pequeños y medianos propietarios, etc. Son heterogéneos, también, los obreros; no obstante, se puede hablar de la existencia de un “movimiento obrero” o un “movimiento campesino”, o un “movimiento de la clase media”. Esto induce a pensar que el principio de identidad es más histórico que estructural. Por otra parte, el papel social que se les atribuye es profundamente contradictorio. De los sectores medios se ha dicho que en América Latina son los portadores del cambio; pero también se ha afirmado que son los mayores defensores del *statu quo*. Algo muy similar se dice de los campesinos, quienes serían el fermento revolucionario o, por el contrario, la expresión cabal del tradicionalismo conservador. Del mismo modo, se postula que los obreros son la verdadera clase revolucionaria o que su única aspiración es la inserción en el modelo de sociedad vigente. También aquí no hay más posibilidad que la de estudios históricos concretos.

Urge, por consiguiente, precisar los distintos proyectos de los cuales los movimientos sociales son portadores.

DE LA TEORÍA DE LA DEPENDENCIA AL PROYECTO NEOLIBERAL: EL CASO CHILENO¹

No deja de ser un hecho interesante el que durante un largo tiempo se haya dejado de hablar —por sociólogos, economistas, politólogos e incluso políticos *estricto sensu*— de un tema que en las décadas de los sesenta y setenta parecía atraer la atención de todos: la teoría de la dependencia. Varios hechos podrían aducirse para explicar el eclipse de tal preocupación. Por una parte, era notorio que la realidad latinoamericana imponía como urgentes otros temas. Gran parte de los países de la región —especialmente los países del Cono Sur, y entre ellos Chile— vivían la experiencia de dictaduras militares o se sentían asediados por la posibilidad de instauración de regímenes autoritarios.

La comprensión de este fenómeno, su diferencia respecto de regímenes militares y autoritarios anteriores —que, después de todo, no habían sido poco presentes en nuestros países— obligaba a los analistas sociales a tratar de dar cuenta de lo que estaba sucediendo. Quizá los escritos del politólogo argentino Guillermo O'Donnell sobre el Estado burocrático autoritario fueron lo más expresivo en ese momento.

¹ Texto extraído de la *Revista de Sociología*, N° 13, Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, 1999.

La búsqueda de salida a esas situaciones —y la experiencia concreta de recuperación de formas institucionales democráticas también— constituyó, como asunto de preocupación preferente para los expertos en materias sociales, el tema de la democracia: lo que implicaba el análisis tanto de sus posibilidades como de los límites y carencias que en los hechos se manifestaban.

Pero si la realidad imponía otras preocupaciones, en donde el tema de la dependencia parecía no ser prioritario, también se alegaban otros hechos para no considerarlo significativo; en concreto, se argumentaba que la situación mundial, y por ende la situación latinoamericana, había experimentado profundos cambios. Se vivía ahora un proceso de “globalización”, cuya manifestación más evidente era la mundialización de la economía, y que se expresaba además en términos políticos y culturales. Tal “globalización” alcanzaba su clímax con el derrumbe del bloque socialista, formado principalmente por los países del este europeo y la ex Unión Soviética. Del mismo modo, se asistía a una pérdida de importancia política de los países agrupados en el llamado *Tercer Mundo*. A este profundo y significativo cambio en el panorama mundial se agregaba un nuevo fenómeno, concomitante con el anterior, y que incluso, en algunas interpretaciones, se postulaba como determinante: la “gran revolución científico-tecnológica” que cambiaba los parámetros hasta entonces existentes que habían servido de base a las opciones de desarrollo económico y social. La idea de una “nueva modernización” que tenía lugar en un contexto mundial diferente, dado por la “globalización” en curso, llevaba a pensar a muchos que la temática de la dependencia, con sus correlatos de autonomía y soberanía nacional, carecía de toda importancia y había sido superada por los nuevos hechos. La tarea del día era “la urgente integración a la nueva modernidad”.

Sin embargo, algunos cambios de actitudes parecen estar planteándose. En la segunda semana de junio de 1998, en la Universidad de São Paulo, Brasil, tuvo lugar un seminario cuyo título era “La teoría de la dependencia treinta años después”. Podría pensarse que tal seminario sólo tenía un carácter conmemorativo

y que las reflexiones de los años sesenta y setenta a que dio lugar el tema de la dependencia ya sólo pertenecían a la historia de las ideas. No obstante, el tono del seminario mismo fue diferente; las mayores inquietudes estaban dirigidas al momento actual y las preocupaciones se orientaban en el sentido de la validez del tema de la dependencia en las actuales circunstancias. Por cierto, influye el hecho de que el seminario se hubiera realizado en Brasil; como es de todos sabido, su presidente, Fernando Henrique Cardoso, fue uno de los connotados formuladores de esa temática y, en alguna medida, se trataba de evaluar qué correspondencia había entre sus iniciales formulaciones de los años sesenta y la política concreta que en estas materias como gobernante aplicaba. Pero más allá de las dimensiones coyunturales queda en pie el hecho de que de alguna manera la temática de la dependencia, además de ser reevaluada, es considerada como un tipo de reflexión que, con las debidas adecuaciones, alumbra aspectos concretos de la particularidad que adquiere en los países latinoamericanos el denominado “proceso de globalización”.

Como se recordará, la temática de la dependencia —en sus distintas formulaciones— se refería principalmente al hecho de que el tipo de desarrollo económico y social de los países latinoamericanos aparecía estrechamente vinculado a las modalidades que adquirirían sus formas de inserción en el proceso histórico del sistema económico capitalista mundial.

Éste era un proceso histórico de larga data, en donde distintos países en diferentes momentos habían actuado como países centrales. Es así que la vinculación se constituyó en el período colonial con España o Portugal; más tarde, principalmente durante el siglo XIX y principios del XX, con Inglaterra, y posteriormente, durante casi todo el transcurso del siglo XX, con Estados Unidos. A finales de este siglo, claramente a partir de 1970-1980, el fenómeno de las transnacionales redefinió la modalidad del desarrollo del capitalismo mundial, alterándose por consiguiente la forma de desarrollo y expansión del capitalismo mundial.

Pero no era sólo este hecho —por lo demás evidente— el que destacaba la temática de la dependencia. Los países lati-

noamericanos, superada la situación colonial, habían adquirido independencia política, pero su posición dentro de la economía mundial se encontraba subordinada a la de las economías más desarrolladas que actuaban como centro, de modo tal que las decisiones internas, que afectaban a las modalidades de producción y de consumo focal, eran tomadas en función de la dinámica de las economías centrales. A esto se agrega que no se consideraba a los grupos y clases sociales internos como esencialmente pasivos en la definición de los vínculos de dependencia, como podía ser el caso en situaciones estrictamente de carácter colonial. Por el contrario, éstos actuaban constituyendo internamente las condiciones económicas y políticas que hicieran posible una modalidad específica de vinculación, en función de sus propios intereses. Por consiguiente, mantener el poder político interno aparecía como un elemento clave para la posibilidad de definir la forma concreta que la dependencia asumía. Por otra parte, otros grupos y clases sociales pugnaban por redefinir la relación de dependencia existente, tratando algunos de superarla, otros de modificarla a su favor. Es por esto que en torno a las modalidades de constitución de la dependencia —su permanencia, transformación o superación— tenían lugar muchos de los conflictos sociales significativos de los países latinoamericanos. Por cierto, en cada uno de ellos el proceso adquiría un rasgo particular que lo diferenciaba del proceso del resto de los países.

No obstante, admitiendo las especificidades de cada país, lo que da lugar a “situaciones concretas de dependencia”, es posible discernir algunos rasgos generales. En el seminario citado, el economista brasileño Paul Singer daba cuenta de otros momentos que constituían prioridades en el largo proceso histórico de dependencia; momentos o períodos que se caracterizan por actitudes específicas de los grupos dirigentes latinoamericanos respecto de las modalidades de relación con los centros dinámicos de la economía capitalista mundial. Distinguía tres fases, en donde se vinculaban ciertos rasgos de la economía mundial con las orientaciones y los comportamientos de los grupos de poder locales.

La primera de estas fases es la que denomina la “dependencia consentida”, y está signada por el predominio de Inglaterra como nación que desempeña el papel central en la economía capitalista. Es claramente visible en el siglo XIX y se prolonga hasta la Primera Guerra Mundial, de 1914. Los grupos dominantes de los países latinoamericanos se vinculan a esta economía central, de la cual requieren incluso para consolidar su unidad territorial. Es el momento de la construcción de ferrocarriles, de vías fluviales de navegación, de navegación de cabotaje, de líneas telegráficas y de desarrollo general de infraestructura; se requería una capacidad financiera de inversión de capitales, y la economía inglesa estaba dispuesta a proporcionarlos. A cambio, los países latinoamericanos orientaban su producción en términos de la demanda de la economía central, y ésta era fundamentalmente de materias primas, agrícolas, ganaderas o extractivas; por lo demás, el capital inglés controlaba la mayor parte de la comercialización de esos productos. Importa subrayar que la idea de “progreso” de los grupos dominantes locales se fundaba en la adopción de patrones europeos en el plano económico, pero también en el político y cultural. La “civilización” estaba representada por ese mundo y a él había que aproximarse. Ejemplo de esto, en el plano cultural, es el famoso libro de Domingo Faustino Sarmiento *Facundo: civilización o barbarie* —y muchos otros de sus escritos—, en donde el modelo anglosajón está siempre presente.

El momento posterior, que Paul Singer denomina de “dependencia tolerada”, se inicia después de la Primera Guerra Mundial y dura aproximadamente hasta 1980. En este período pueden distinguirse varios subperíodos o momentos que también se particularizan en los países latinoamericanos. Para nosotros, marca la influencia decisiva de Estados Unidos, pero tiene lugar una serie de acontecimientos mundiales que constituyen nuevas opciones en los países latinoamericanos. Por una parte, el desplazamiento de Inglaterra debilita a las viejas oligarquías ligadas a ese centro; por otra, la crisis mundial de 1929, originada en Estados Unidos, y la Segunda Guerra Mundial después, obligó a los países capitalistas más avanzados a disminuir tanto sus importaciones como

sus exportaciones. Los países dependientes encontraron, por lo general, más difícil colocar sus materias primas en el mercado mundial, lo que implica una carencia de divisas para importar productos manufacturados; éstos, a la vez, son difíciles de obtener. En muchos países, la industrialización sustitutiva fue casi una necesidad y, de hecho, se vio impulsada por nuevas coaliciones políticas que adoptaron un proyecto de desarrollo nacional.

Por cierto, la dependencia no desapareció; la misma industrialización sustitutiva seguía requiriendo la importación de bienes de capital, de equipos y tecnología y de capital de inversión. No obstante, se había demostrado como posible una dinámica de crecimiento basada en el desarrollo interno que, sin abandonar la vinculación externa, permitía renegociaciones de la misma. También aquí son de interés los cambios que se produjeron en las orientaciones ideológicas. Se generó, en algunos sectores, una ideología “desarrollista” que propiciaba una intervención del Estado mediante mecanismos de planificación, como también de acción directa en sectores estrechamente vinculados al desarrollo productivo. Este período —marcado por el desarrollo del mercado interno, la industrialización y la urbanización acelerada— implicó procesos de movilización e integración económica, social y política de diferentes grupos sociales: sectores medios, sectores obreros y populares urbanos, y por último, movilización de campesinos. Por cierto, no estuvo exento de conflictos en cuanto a la definición del tipo de desarrollo al que se aspiraba, como también al tipo de sociedad que se pretendía construir. En gran medida, las dictaduras militares o los gobiernos autoritarios de los años setenta en América Latina están asociados a los conflictos señalados.

La tercera fase —que el autor citado denomina de “dependencia deseada” — es claramente visible a partir de 1980, aunque varios antecedentes se encuentran en las décadas anteriores (1960 y 1970). Su rasgo principal está dado por el papel que desempeñan las multinacionales como ejes dinámicos de la economía capitalista mundial. En un principio, predominan las empresas multinacionales de Estados Unidos; más tarde se desarrollan, también de manera competitiva, multinacionales europeas y japonesas.

Las multinacionales iniciaron un proceso de deslocalización de los grandes complejos industriales, resituándolos en distintos países en vías de desarrollo; esto les permitía bajar sus costos de producción, aprovechando condiciones de mano de obra barata. Conjuntamente se crearon grandes centros financieros de carácter privado que, aprovechando coyunturas —como el *boom* petrolero de los ochenta—, acumularon capital que reinvertieron en los países en vías de industrialización. La banca privada multinacional desplazó los préstamos gobierno a gobierno, e incluso a los bancos intergubernamentales, como el Banco Mundial, el Banco Interamericano, etc.

Un papel importante lo jugó el Fondo Monetario Internacional que, con apoyo del gobierno de Reagan en Estados Unidos y de Margaret Thatcher en Gran Bretaña, forzaría en todas partes el abandono de las políticas keynesianas de intervención estatal en la coyuntura —pleno empleo y seguridad social— para reemplazarlas por una opción neoliberal que restableció el predominio del mercado en la asignación de recursos de las economías nacionales y propició la plena convertibilidad de las monedas y la liberalización financiera. De hecho, los gobernantes perdieron control sobre los excedentes económicos generados y sobre sus posibilidades de inversión.

La llamada “globalización” tiene lugar como predominio de los grandes conglomerados, tanto financieros como de empresas industriales, e incluso de servicios, que tienen presencia en los más diversos países del mundo. La dinámica de estos conglomerados está dada por la globalización del capital, que salta más allá de las fronteras nacionales. Sin embargo, la gran mayoría de los países latinoamericanos sigue dependiendo del acceso de sus productos al mercado externo, del financiamiento exterior —que hoy asume la modalidad de inversión directa— y de una tecnología avanzada cuya creación está concentrada en los países más avanzados. Según Paul Singer, la nueva dependencia del capital globalizado es “deseada” porque es vista como un ingrediente indispensable en un mundo en que las naciones pierden significado económico

y en el que se impone la libertad de iniciativa de las empresas y de los individuos.

Es en este contexto que hemos reseñado, que ha tenido lugar el proceso al cual apunta el título de esta ponencia: “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”.

Como se ha dicho, el modelo neoliberal se consolida claramente a partir de los años ochenta y coincide con el proceso de globalización de la economía capitalista bajo la égida de las multinacionales. Pero, en el caso de Chile, sus formas específicas de consolidación hunden sus raíces en lo ocurrido a partir del golpe militar del 11 de septiembre de 1973, aunque claramente su fase expansiva se inicia a partir de 1983.

La década comprendida entre 1973 y 1983 estuvo marcada por dos profundas recesiones (1974-1976 y 1981-1983). Sin embargo, en esa década tuvieron lugar las profundas transformaciones que, obviamente, cambiaron las formas del poder existente, pero además significaron cambios muy importantes en la estructura social, esto es, en la composición y los modos de relacionamiento de las distintas clases y grupos sociales. Lo que aquí importa es que, a partir de 1983, algunos de los fundamentos del modelo neoliberal, concretamente los económicos, empezaron a parecer incuestionables: en todas partes se aducía —y en cierta medida aún se aduce— el éxito del “modelo económico chileno”. Sin embargo, no deja de ser interesante que varios de los rasgos fundamentales de ese modelo se hayan constituido en el período 73-83, lo que indica la significación que adquieren los momentos de crisis como momentos de reordenación económica y social.

Por lo demás, la articulación con la nueva forma de dependencia, la que Paul Singer denomina “dependencia deseada”, en donde el predominio de las multinacionales es el rasgo decisivo, empieza a tomar forma en ese momento. Queremos destacar que los nuevos grupos dominantes, para hacer posible la actual relación de dependencia, debieron proceder a una profunda transformación de las relaciones sociales existentes, cambiando el tipo de articulaciones entre ellas mismas y las que establecen con los otros grupos que conforman la sociedad chilena. Además

de estos hechos, es de importancia tener en cuenta los cambios en las orientaciones de conductas y actitudes de los diversos grupos sociales considerados.

Los hechos a los que aludiremos no constituyen el único factor explicativo de lo acaecido en Chile, pero ilustran la forma interna que adquiere la nueva dependencia. El período comprendido entre 1974 y 1983 es de franca desindustrialización. En ese lapso, el valor de la producción del sector industrial chileno experimentó una caída cercana al 25%, el cierre de más de 5.000 establecimientos con una pérdida de casi 150.000 empleos.

El cambio de la estructura económica y su dinámica de evolución, como también el cambio de la estructura social y de las relaciones que han tenido lugar en la sociedad chilena, encuentran un factor importante de explicación en la transformación del sector industrial y sus empresarios, y en el tipo de relaciones que éstos establecen con otros sectores económicos y grupos sociales.

La mayor parte de la inversión realizada en el sector industrial estuvo destinada a rubros exportadores, tales como alimentos, madera y celulosa, que pasaron a constituir un núcleo de auge exportador industrial; sin embargo, se trata de procesos de elaboración intermedia de materia prima —por ejemplo, harina de pescado—, que se constituye, por lo general, en insumo para posteriores elaboraciones industriales hechas en el exterior. La ventaja comparativa de estos rubros industriales exportadores consistía, principalmente, en la utilización de una mano de obra barata.

Uno de los hechos más evidentes del período posterior a 1973 ha sido la constitución de importantes “grupos económicos”, a través de los cuales las actividades industriales se ligan a las financieras, comerciales, agrarias o de otro tipo. Lo importante es que la actividad industrial queda subsumida dentro de un conjunto de otras actividades, y los criterios directrices de su funcionamiento pasan a regirse por orientaciones de tipo financiero, en donde los elementos de especulación no fueron ni son ajenos. Incluso en el intenso período de quiebras de empresas industriales que tuvo lugar entre 1977 y 1982, el funcionamiento del sistema, por lo general, premió aquellas conductas empresariales que se orientaron

preferentemente con criterios financieros, y a veces especulativos; en cambio castigó a los que contrajeron deudas de corto plazo para hacer funcionar las empresas invirtiendo en activos físicos (construcciones, infraestructura, maquinaria y equipos, etc.).

El funcionamiento del modelo de “apertura externa” significó un profundo reordenamiento interno de los grupos industriales; el liderazgo empresarial se vinculó a los grandes grupos económicos; la industria en general mostró una fuerte subordinación al capital financiero. Los grupos económicos menos dependientes del capital financiero encontraron una base de acumulación invirtiendo en sectores productivos como minería y agricultura, pero en ellos es significativa la importante presencia de capital transnacional. El rasgo novedoso es que conglomerados transnacionales o capitales extranjeros, de menor envergadura que los consorcios financieros norteamericanos, aparecen estrechamente asociados a los grupos locales. La inversión extranjera en el sector industrial se dirigió en los inicios, principalmente, a la compra de activos ya instalados, o en otros casos, a aumentar el capital de empresas que ya poseían. Es necesario señalar que también se ha dado un fuerte proceso de extranjerización de la banca nacional, lo que le significa una gran capacidad de control del crédito concedido a las industrias. Éstas son, además, notoriamente dependientes de tecnología externa, e incluso de ingeniería; tal es el caso de la industria más sofisticada.

Para la cabal comprensión del sentido del modelo neoliberal que se implementó en Chile conviene hacer mención del tipo de ideología que se constituyó en el sector empresarial. Ya en el inicio —en 1974—, el presidente de la Sociedad de Fomento Fabril declaraba:

Debemos adecuar a él [el modelo de economía que denominaban “economía social de mercado”] nuestras mentalidades, la tarea más dura y más importante ha sido adecuar la mentalidad de un sector que por 40 años ha vivido dentro de un esquema de proteccionismo estatal.

En la conformación de esta nueva mentalidad jugó un extraordinario papel un nuevo tipo de elite tecnocrática. Su formación universitaria se dio en el ámbito de la economía o economía comercial y, en muchos casos, tuvo una formación de posgrado en el exterior, principalmente en Estados Unidos. Sus niveles de calificación eran altos, pero a ello sumaban una fuerte ideologización que se traducía en propuestas no sólo económicas, sino también respecto al tipo de sociedad deseable y al sistema de relaciones sociales que deberían tener vigencia. Lo interesante en este grupo, conocido como los “Chicago boys”, es que intentaron conformar un modelo global de reorganización de la sociedad chilena. Desempeñaron funciones públicas, pero la norma fue el tránsito del sector privado al público, y viceversa.

Para el conjunto de los empresarios, la “defensa de la propiedad privada”, que sintieron amenazada durante el régimen de la Unidad Popular, actuó como firme base de identidad, incluso sobre cualquier otro tipo de circunstancias. Su decidido apoyo a la dictadura militar estaba dado porque en ella percibían una

[...] garantía política y garantía social de que su reproducción como clase propietaria estaba asegurada. Puede decirse que los dirigentes gremiales y sus bases actuaron con una conciencia de clase muy definida y que antepusieron en general este principio de identidad global a los intereses corporativos parciales.

Es también notorio que los empresarios tendían a aceptar casi como inevitable un proceso de segmentación dual de la economía y de la sociedad. El fenómeno era visto como el precio de una modernización que, inevitablemente, dejaba a sectores rezagados; un país dualizado, en donde no todos podían incorporarse a la modernidad y, aunque pareciera brutal, en palabras de un ex ministro, había personas que estaban simplemente de más. En una sociedad dualizada y en donde la diferencia entre niveles de riqueza es muy notoria, el empresariado se encontró en la necesidad de justificar la legitimidad de su riqueza. Sus ganancias, que para algunos podían parecer excesivas, eran, para él, sinónimo

del cabal cumplimiento de su función social. Un ejecutivo de un grupo económico, en una entrevista señalaba: “La utilidad de una empresa está indicando la aceptación que tiene en el mercado la actividad que esa empresa desarrolla; por lo tanto, y me gustaría destacar eso, la utilidad es conveniente no sólo para el dueño, sino para toda la comunidad”. La ganancia, como el gran indicador y medida de todo, pasó, constantemente, a subrayarse; el mismo ejecutivo declaraba:

Yo diría que por primera vez, y con la política actual, lo que se está haciendo son cosas eficientes. En la medida en que un banco está ganando plata quiere decir que es eficiente y que la gente que no tiene banco está valorando esa actividad; si no la estuvieran valorando, los bancos no ganarían plata.

Por último, fue muy clara cierta actitud frente al papel del Estado. Un gerente financiero de una empresa señalaba:

La diferencia que existe entre una economía centralizada y una economía libre y abierta está precisamente en eso: en la economía libre y abierta son las personas las que deciden —individualmente y en convenio con otras personas libres— qué es necesario hacer, y no el Estado, porque al final el Estado son otras persona, o son los funcionarios de turno los que dirían “hagan esto o hagan esto otro”.

Por consiguiente, los elementos centrales de la ideología en este tema son: una idea de libertad estrechamente vinculada a la capacidad de decisión personal, que puede estar asociada a “otras igualmente libres”; una visión del Estado, no como expresión de un interés general o como voluntad de una comunidad política, sino como conjunto de “personas”, y por tanto con intereses particulares e individuales que a menudo no coinciden con el interés de la “persona” o “individuo” que es el empresario. El Estado queda reducido a la idea de “funcionarios de turno”, cuyo poder burocrático los lleva a decidir por los demás, e incluso, contra los demás. Cuando se acepta la acción del Estado se pretende que

actúe como vehículo de los propósitos empresariales. En cierta oportunidad un empresario señalaba:

Creo que imaginación es lo que se necesita, y creo que los industriales tenemos la obligación de ayudar a la imaginación gubernativa, que no siempre es rápida y dinámica. Y creo que las mejores ideas salen del sector privado, del sector empresarial, de manera que me parece indispensable que nosotros pensemos en esto, pensemos en proporcionar mecanismos que sean viables y que lleven a soluciones positivas y económicas.

Debe también destacarse el hecho de que el empresariado logró establecer una clara situación de dominio sobre los sectores obreros. En el primer decenio (1970-1980) del período que consideramos se produjo —como ya se señaló— una fuerte reducción de la clase obrera industrial. En ese lapso alrededor de 103.000 trabajadores manuales, ubicados en la categoría de asalariados, debieron desplazarse al empleo independiente o a la desocupación abierta. Se produjo, además, una caída general del nivel de remuneraciones dentro del sector obrero y se aumentaron las diferencias entre ellas, tanto por diferencias entre ramas industriales como entre industrias de la misma rama. Las garantías en el empleo también se vieron afectadas por una nueva legislación laboral; fueron muy pocas las garantías que los obreros conservaron frente a la paralización de faenas por parte de las empresas. La negociación colectiva también se vio afectada: pasó a ser función del sindicato de empresa, no pudiendo intervenir como parte en ella ni las federaciones ni las confederaciones sindicales. Ciertas materias, expresamente, no podían ser parte de la negociación colectiva, como las que podrían limitar la facultad del empleador para organizar, dirigir y administrar la empresa; con lo cual se determinaba, dentro de la empresa, que los trabajadores cumplieran una función totalmente subordinada. Tampoco podía ser materia de negociación colectiva lo que pudiera significar restricciones al uso de la mano de obra o insumos, por ejemplo, lo que se refería a la contratación de trabajadores no sindicalizados y aprendices.

El conjunto de la situación en que se encontraba el movimiento sindical —en donde, por cierto, la represión política de la dictadura militar era un elemento determinante— hizo que primara como conducta, en los propios sindicatos y en el conjunto de los obreros, una orientación de defensa, tanto del puesto de trabajo como de los pocos derechos que acá se reconocían. Era muy difícil —salvo en momentos especiales, como las protestas de los años 83 y 84— implementar una política de reivindicaciones globales que significara una capacidad de incidir en la sociedad como movimiento social organizado. Por otra parte, se trató de disminuir al máximo las relaciones entre sindicatos y Estado, estableciendo como ámbito de negociación la relación directa entre empresarios y sindicatos, y como lugar de negociación colectiva la empresa, de modo que no tuvieran lugar negociaciones globales.

Probablemente uno de los elementos de mayor visibilidad, en términos de “modernización”, logrados por el modelo neoliberal, es lo que sucedió con la estructura agraria. Se constituyó una economía agraria de corte empresarial y capitalista que, en algunos rubros significativos, aparecía estrechamente ligada a la economía de exportación. Junto a ese sector, del cual se tendía a destacar los éxitos, existía un importante contingente campesino, con un tamaño reducido de propiedad, cuya producción se dirigía principalmente a satisfacer las propias necesidades de supervivencia y que sólo en el caso de tener excedentes comerciales se orientaba a la dinámica del mercado interno. Sin embargo, es de destacar que el porcentaje de la población rural —con respecto a la población total— fue reduciéndose paulatinamente; en 1960, esa población constituía el 34,7%; en 1970 había descendido a 26,2%; en 1982 era de 19%. No obstante, el número absoluto de personas en el campo es relativamente estable (alrededor de 2.150.000 personas).

Dado que en Chile la economía agrícola tiene una limitada capacidad de expansión en términos de fronteras agrícolas, y una población que se mantiene numéricamente estable, lo significativo son sus cambios internos, como los procesos de reforma agraria anteriores a 1973 y las transformaciones posteriores a esa

fecha. La política emprendida, a partir de 1973, tuvo como explícita finalidad modificar la situación del agro creada por el proceso de la reforma y, muy concretamente, la propiedad privada en el agro. Se procedió a la devolución de predios expropiados, a la parcelación de aquellos que se explotaban colectivamente, a constituir una mayor fluidez en el mercado de tierras, lo que incidió en que el sector al que se le habían asignado parcelas vendieran éstas, en parte o totalmente, a propietarios mayores o a otro tipo de compradores. En 1979 la totalidad de tierras expropiadas durante la reforma agraria habían sido reasignadas o restituidas y, en algunos casos, transferidas o rematadas. El resultado fue un aumento significativo del número de empresarios agrícolas, que casi duplicaron su número respecto al que existía en el momento de la reforma agraria; pero a la vez se dio una significativa disminución —casi un tercio— del número de asalariados agrícolas.

La economía capitalista que se formó en el campo se expresa en la constitución de complejos agroindustriales, en los que se observa una intensificación en el uso de los recursos, una tendencia a la integración de los procesos productivos y un proceso de concentración, tanto de la tierra como de las propias agroindustrias. El sector exportador y las empresas agroindustriales han cambiado el paisaje rural tradicional: es común la existencia de aserraderos, fábricas de cajas, frigoríficos, plantas de embalajes, etc. La dirección de la actividad agrícola adquiere dimensiones empresariales que antes no eran comunes. La actividad agropecuaria se ha transformado en un negocio al cual no son ajenos grupos económicos que incorporaron la agricultura como una más de sus actividades. En el caso de las empresas forestales, éstas están fuertemente concentradas en pocas manos y las más significativas aparecen ligadas a importantes grupos económicos, e incluso a multinacionales.

Las empresas frutícolas fueron, a menudo, señaladas como ejemplo de empresa exitosa en el agro chileno. Se expandieron mediante inversiones agroindustriales, bodegas de frío, plantas embaladoras, etc. Respecto a su capacidad de proporcionar empleo, utilizan una gran cantidad de mano de obra por hectárea,

pero el empleo es fuertemente estacional; el mes de máximo empleo supera veinte veces al de mínimo.

Como se ha dicho, gran parte de este sector capitalista de la economía agrícola se ligó con la exportación; para ello el Estado lo ha apoyado con acciones tales como la apertura de mercados, créditos para exportar, bonificaciones a la producción, etc.

Si bien en algunos casos podrían existir discrepancias entre los empresarios agrícolas —respecto al modelo económico en boga— dado que, en cierta medida, desprotegió a los empresarios cuyo tipo de producción no encontraba salida en el mercado externo, durante la instauración del modelo neoliberal y a lo largo de todo el régimen militar, existía entre ellos un fuerte consenso en todo lo que se refería a la seguridad en la propiedad de la tierra y al control virtual y congelamiento del movimiento campesino.

Junto a la formación de esta economía empresarial existe una economía de tipo campesino, basada en la explotación del trabajo familiar, dedicada al cultivo de predios pequeños, con una economía de sobrevivencia con reducidos excedentes comerciales. Hay una economía campesina tradicional, que ha permanecido como tal, muchas veces ligada a campesinos indígenas, como las del Norte Grande o las de la zona de la Araucanía. Pero también surgió un nuevo campesinado, producto de la asignación de tierras a propietarios individuales, que provenían de la reconversión de la anterior reforma agraria. A menudo, quienes recibieron estas parcelas encontraron fuertes dificultades para la explotación comercial de las mismas, debiendo vender parte de ellas y cultivar en términos de subsistencia lo que les restaba.

Respecto al asalariado agrícola, durante un largo período el movimiento sindical campesino fue congelado, e incluso hoy sus posibilidades de expresión son muy escasas. La tendencia empresarial ha sido la de disminuir el número de trabajadores permanentes y aumentar la contratación de trabajadores ocasionales: esta tendencia se refuerza por el cambio en el tipo de producción y actividad agrícola, a la que se hacía mención más arriba. En las empresas forestales, por ejemplo, el reclutamiento de mano de obra se hace a través del sistema de “contratistas”; son éstos los

que pactan condiciones con la empresa en términos de tareas que deben cumplir, y después reclutan mano de obra para la ejecución de las mismas. De este modo, no existe relación laboral directa del obrero con la empresa, y ésta, por lo general, no asume responsabilidades respecto a los trabajadores.

Como se ha visto, la estructura económica, y por ende, la estructura social chilena, ha sufrido profundos cambios con la aplicación del modelo neoliberal, que hizo posible el establecimiento de una nueva forma de dependencia, la que tiene lugar con el denominado *proceso de globalización* y el predominio mundial de las multinacionales en la esfera económica. Junto al proceso de transformación estructural bosquejado se han producido cambios en las conductas de los grupos sociales, algunos de los cuales ya se han señalado.

Conviene, no obstante, referirse de modo especial a los sectores medios, debido al importante papel social, político, cultural, e incluso económico, que desempeñaron durante un largo período de la historia del país. Es tal su significado, que el período 1938-1973 ha sido bautizado por algunos como el período “mesocrático”. Hoy día su visibilidad respecto a los campos mencionados es mucho menor. En ello influyen las transformaciones apuntadas, los cambios en el sistema político y la pérdida de significado de las instituciones a las cuales se encontraban ligados, principalmente, instituciones de carácter estatal o el aparato burocrático del Estado, que era una de sus fuentes principales de empleo.

En la actual sociedad chilena, los grupos sociales altos son los que han adquirido mayor preponderancia, en todo sentido. Son vistos como determinantes en el conjunto de la sociedad. Esto hace posible que tales grupos ejerzan una influencia ideológica mayor, lo cual incide en los sectores medios, que tienden a adoptarla. Por otra parte, instituciones como la universidad estatal, el sistema de enseñanza media pública, instituciones estatales a las que se adjudicaba un papel clave en el desarrollo de la nación (por ejemplo, la Corporación de Fomento [Corfo], algunas empresas públicas, como Enap, Endesa, etc.) que, además de su función específica, daban origen a un cuerpo de valores con los cuales los

sectores medios se habían identificado, perdieron importancia debido a la política de privatización y, por consiguiente, no constituyen elementos de identidad para los sectores medios. De hecho, los elementos que constituyen el prestigio social tienden a ser definidos por los sectores altos, y gran parte de los sectores medios —por ausencia de elementos propios— se identifica con ellos.

Hasta 1973, aproximadamente, el “tipo ideal” de la clase media estaba conformado por aquel personaje que de algún modo estaba ligado al Estado. El empleo público en sus varias modalidades significaba, como referencia, un sistema estable y, de algún modo, la “carrera funcionaria” aseguraba un horizonte de vida: la estabilidad era un componente importante en las demandas y aspiraciones de estos grupos. Su gran mecanismo de movilidad había sido el acceso a la educación formal; el grado o título aseguraba, a través del mecanismo del concurso, la asignación de puestos y establecía las diferencias de estratificación. Los mejoramientos o ventajas posibles de adquirir estaban, por lo general, asociados a la capacidad de reivindicación colectiva a través de organizaciones —sindicales u otras— que privilegiaban los logros del conjunto de los asociados sobre el logro individual.

Por consiguiente, la disminución de la importancia del Estado tradicional ha significado para los sectores medios, además de la pérdida de una fuente de empleo, el cambio de un sistema de referencias que había dado lugar a la conformación de patrones de conducta. El Estado, además, por largos años, había jugado un papel preponderante en la promoción del proceso de modernización de la sociedad, tanto en el ámbito económico como en el social y cultural; al perder significación, los sectores medios que aparecían vinculados a él difícilmente podían sentirse protagonistas de un proceso, como en cierta medida se habían sentido en momentos anteriores.

La contrapartida del proceso descrito está dada por el crecimiento de ocupaciones propias de los sectores medios en instituciones privadas, tales como bancos y financieras y, obviamente, por la proliferación de estas instituciones, que de alguna manera se transformaron en el símbolo del proceso. El papel que antes

desempeñaba el Estado como promotor de la modernización fue desplazado por el dinamismo de bancos y financieras incluso extranjeros. El mundo de referencia de los sectores medios cambió y su ideología es mucho más permeable a los valores de quienes ahora aparecen como símbolos del prestigio y del poder. Incluso en los grupos profesionales más próximos a las funciones directivas se ha desarrollado una ideología favorable a un nuevo tipo de relaciones sociales que enfatiza la competencia individual y “las dotes personales” como factores de éxito y de movilidad social.

Es necesario hacer una referencia un poco más extensa a los cambios en el sistema educacional y su impacto en la conducta de los sectores medios, que como se dijo identificaba el acceso a la educación como un factor de movilidad social y como elemento de constitución de identidad. En el sistema universitario han proliferado las universidades privadas, pero en el conjunto de ellas se introdujeron criterios que privilegian el desarrollo de mecanismos de autofinanciamiento y estilos de conducta orientados a un fuerte “profesionalismo” practicado en desmedro de otros propósitos tradicionales de la actividad universitaria. La privatización de gran parte de la enseñanza universitaria y media; el arancelamiento de la totalidad del sistema universitario, en donde prácticamente no hay diferencia de valor entre universidades públicas y privadas: la baja calidad de la enseñanza media pública —que casi obliga a optar por la privada— no sólo significa, para los sectores medios, que el sistema tiene un costo mayor, sino que además la relación que establece con la enseñanza la torna necesariamente más instrumental en términos inmediatos; es una inversión que se espera reditúe en los mismos términos, dado que el costo monetario pasa a ser una parte importante de la valorización de la misma. Los sistemas educacionales se transformaron en los lugares en donde se adquieren las destrezas que habilitan para incorporarse a un mundo definido y dominado por otros.

Un hecho de importancia puede ser el que se deriva de una toma de conciencia, por los sectores medios, de la detención de la movilidad social. Esto ha podido traducirse en cierto temor

frente a la demanda de sectores ubicados en posiciones menos privilegiadas de la escala social, puesto que en un sistema de estratificación rígido las demandas de un grupo pueden constituirse en pérdida para otros. En sistemas más rígidos de movilidad social, las posiciones alcanzadas tienden a considerarse como “privilegios” que es necesario defender, lo cual aumenta cierto conservadurismo social, en especial respecto a los sectores vistos como “inferiores”.

Es necesario, por último, hacer alguna referencia al fenómeno de la marginalidad en el modelo neoliberal. Obviamente la marginalidad no es sólo un hecho económico. La implementación del modelo significó una fuerte desalarización y dio lugar a que un gran número de personas no participaran del mercado laboral formal, las que en su mayoría residen en las denominadas “poblaciones”, en algunas de las cuales el porcentaje de desocupados o de trabajadores informales alcanza cifras considerables. Muchas de las poblaciones son clasificables en condiciones de extrema pobreza y allí se vive en situaciones de extrema precariedad. Aunque en ellas se origina una variedad de organizaciones, éstas a menudo tienen escasa estabilidad. Un dirigente poblacional señalaba: “En las poblaciones la gente se organiza para obtener algo, y después la organización desaparece. Si se trata de obtener un pilón de agua, una vez que se alcanza, se acabó la organización”. No obstante, la similitud de su desmedrada situación económica y social, y el hecho de la contigüidad espacial —a la que están forzados— los obliga a una convivencia colectiva, constituyéndose una especie de “cotidianeidad comunal” casi inevitable para la mayoría de los miembros de la población. Los pobladores aspiran a alcanzar, aunque sea a un mínimo nivel, cierta integración a la sociedad, pretenden resistir la desorganización social y la pauperización.

Tratan de no verse condenados a permanecer, como grupo social, en situación de marginalidad y degradación progresiva.

Se ha querido mostrar, a lo largo de este escrito, cómo el modelo neoliberal que se conformó en Chile, principalmente entre los años 1973 y 1990, se vincula con una nueva forma de

dependencia signada por un capitalismo globalizado y con fuerte predominio de las multinacionales, y señalar cuáles son las transformaciones económicas y sociales internas que se derivan de la nueva articulación dependiente, que a la vez no son sólo resultado de la misma, sino que, además, se conformaron para hacerla posible.

LA CEPAL Y LA SOCIOLOGÍA DEL DESARROLLO¹

Las propuestas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) se ubican principalmente en el terreno de la economía. Sin embargo, como corresponde a un enfoque integrado del desarrollo, ellas también incluyen aspectos sociológicos y políticos. Los aspectos sociales del desarrollo fueron considerados por la CEPAL desde sus orígenes, y también en estas materias se buscó evitar la traslación mecánica a la región de las teorías existentes. En diálogo con especialistas de otras instituciones se buscó caracterizar la especificidad de los problemas regionales y precisar las condiciones sociales y políticas que facilitarían el desarrollo económico. Se investigó el papel del Estado en la estrategia de desarrollo, así como los potenciales aportes al proceso de desarrollo de los agentes privados y los diversos grupos sociales. También se examinó, en el marco del proceso de integración, el tema de la identidad sociocultural de la región. La combinación de la voluntad política y las propuestas para el desarrollo fue examinada detenidamente en las experiencias de planificación. Las investigaciones han seguido de cerca las modificaciones que la sociedad de la región ha ido experimentando. La evolución del sistema educativo, así como la marginalidad y la pobreza, han si-

¹ Texto extraído de la *Revista de la CEPAL*, N° 58, abril de 1996, pp. 191-204.

do también temas de importancia, al igual que la situación de las mujeres y los jóvenes. En un período en que se perfilan nuevas modalidades de desarrollo, la CEPAL ha analizado el costo social del ajuste, el papel de la educación y las condiciones de participación ciudadana, entre las nuevas condiciones del desarrollo social, siendo este último un componente central de la propuesta de transformación productiva con equidad.

LOS ASPECTOS TEÓRICOS

Los problemas del desarrollo, tanto económico como social, e incluso político y cultural, tienen una larga data en la reflexión de las distintas disciplinas que a tales temas se vinculan, reflexión que se liga a preocupaciones estrictamente teóricas y también a afanes prácticos de política gubernamental. No obstante, puede señalarse que con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, el tema del desarrollo adquirió un singular relieve; a su promoción no fueron ajenos los distintos organismos de las Naciones Unidas, y el propósito del desarrollo se convirtió en un proyecto internacional. Por cierto, la CEPAL, cuyo ámbito de competencia eran los denominados *países latinoamericanos*, participó activamente en esa tarea y logró hacerlo con gran originalidad. En lo que se refiere a los “aspectos sociales del desarrollo”, los problemas de población, de condiciones de vida, salud, vivienda y educación encontraron cabida entre los temas más estrictamente económicos, y el carácter de la estructura social de los países de la región fue desde temprano —en los primeros años de la década de 1950— objeto de atención.

Pero hay un hecho que conviene destacar desde el principio: los problemas del desarrollo que se trataba de enfrentar eran a la vez un desafío para la teoría misma de las distintas disciplinas en juego, y aquí es de reconocer el valor que adquirió la llamada “heterodoxia teórica” de la CEPAL. En sus planteamientos y análisis económicos se trataba de utilizar ideas producidas por diferentes escuelas de pensamiento en forma enriquecedora y novedosa, y lo mismo se hizo con los diversos enfoques sociológicos existentes.

Se consideraba que el tema del desarrollo era en esos momentos motivo de interés no sólo de los científicos o de los políticos, sino también del público en general, y que esta misma condición hacía que los problemas teóricos dejaran de ser disquisiciones de capillas o de escuelas para constituirse en un verdadero estímulo al avance de las ciencias sociales y de la sociología en particular.

Es por eso que de un modo u otro las diferentes orientaciones de la sociología estuvieron presentes, no tan sólo en distintos momentos del análisis cepalino, sino que, además, tendieron muchas veces a combinarse, de tal modo que en algunos de los estudios es posible percibir una perspectiva que es más bien propia de lo que se denomina “sociología crítica”, en donde el carácter de la sociedad en que se vive es enjuiciado, apoyándose para tal objeto en una concepción del mundo o ideología. La intención de esta sociología crítica es proponer una transformación de la sociedad concordante con los principios que le sirven de sustento. Si estas orientaciones valorativas han estado presentes —y no hay para qué esconderlo, son las que a menudo han suscitado más críticas—, han coexistido con ellas los propósitos de análisis sociológico de un carácter más funcional, encaminado a dar orientaciones precisas para la conducta práctica. No se pretende en este caso que el análisis sociológico conduzca necesariamente a la reforma o a la transformación completa de la estructura social, sino a actuar de modo eficaz sobre algunos de los componentes de ella, asumiendo metas que, de algún modo, han sido previamente determinadas.

Pero quizás lo que ha predominado es una sociología que intenta comprender una determinada situación social de carácter histórico. En el caso de América Latina se ha intentado mostrar las peculiaridades de su estructura y las tendencias dinámicas de su particular situación, tratando de poner en claro las diversas posibilidades que ellas encierran. En esa perspectiva predomina la intención de diagnóstico y, no eludiendo señalar los resultados previsibles de la elección entre una u otra alternativa, se está consciente de que dicha elección está influida por distintos puntos de vista y pertenece por último a quien corresponde la responsabilidad de la acción.

Estas tres grandes posturas a que se ha hecho alusión, y que de algún modo, incluso entremezclándose, han coexistido en los análisis sociológicos de la CEPAL, llevan también a definir el papel del sociólogo en las tareas del desarrollo, que conviene no olvidar, eran, por lo menos en los inicios, preferentemente definidas como de desarrollo económico. Es así que los sociólogos de la institución consideraban que sus funciones oscilaban entre las de simple colaboración en las labores más esenciales del economista (determinar y definir un campo específico de investigación y elaboración teórica) o en el cumplimiento de su papel crítico, de participación en la elaboración de las orientaciones generales—incluso políticas— del desarrollo económico.

Si bien los sociólogos no carecían de teorías que les permitieran orientarse en el conocimiento de la realidad que enfrentaban, la mayor parte de las hipótesis derivadas de ellas, que por lo general eran admitidas como válidas, provenían de la abstracción de una experiencia histórica correspondiente a medios sociales distintos al latinoamericano. La pretensión de actuar de manera racional sobre la realidad se fundaba en el hecho de disponer de un conocimiento científico apropiado; pero el problema era saber hasta qué punto tal conocimiento era adecuado o inadecuado para América Latina, dado que las teorías habían sido en lo fundamental concebidas en Europa o en los Estados Unidos. Se imponía por consiguiente un trabajo de investigación empírica, que además de hacer aportes concretos al conocimiento, permitiría confirmar o desechar hipótesis en boga y, por qué no, proponer algunas nuevas. En suma, la sociología compartía la orientación que era distintiva del pensamiento económico de la CEPAL: la no traslación mecánica de las teorías existentes.

Como lo advirtieran algunos autores, las ciencias sociales, en su intención de promover a través de la temática del desarrollo una práctica social racional, cumplieron un papel singular. Si se asume como válida la interpretación de Max Weber sobre el carácter del Occidente moderno, donde el conjunto de las relaciones sociales ha sido permeado por el racionalismo, la ciencia habría encontrado en este proceso general de racionalización su

lugar adecuado; habría, por consiguiente, una afinidad entre la práctica científica y la racionalidad de la práctica social. En América Latina la racionalidad era, por lo menos en parte, introducida por la ciencia. Se pretendía que la respuesta al desafío del desarrollo se encontraba en gran medida en la ciencia misma, a la que se concebía como un valor; la crítica de la realidad señalaba que ésta no se conformaba a los postulados de la razón. La ciencia, sin plena conciencia quizás, se convertía en ideología.

En cierto modo, el contraste entre *teoría* y *realidad* llevó a un intento de determinar la especificidad de América Latina. Varias hipótesis que las distintas teorías del desarrollo postulaban como válidas no encontraban confirmación en estos lugares; por ejemplo, la de una correspondencia lineal entre urbanización e industrialización, la existencia de una rígida dualidad tradicional-moderna, o la existencia de una burguesía industrial que asumiera como propio un proyecto de desarrollo nacional. Estas primeras verificaciones obtenidas por contraste con la teoría permitían señalar lo que América Latina no era, pero aún era difícil señalar lo que sí era en propiedad.

Por cierto que no fue sólo la sociología de la CEPAL la que se propuso como tarea la búsqueda de la especificidad de América Latina: ésta fue labor de la casi mayoría de los sociólogos latinoamericanos, y justo es reconocerlo, habían sido ya precedidos por historiadores, pensadores, literatos y otros estudiosos; no obstante, el tema del desarrollo hacía más urgentes las respuestas. Era necesario determinar la particularidad del comportamiento de los distintos grupos sociales (la burguesía, los sectores medios, las clases populares), del problema de la marginalidad y de la posición social del indígena o del negro, y además comprender cuál era el rasgo específico de sus instituciones sociales, del Estado, las fuerzas armadas y así por delante.

En la búsqueda de la adecuación de la teoría sociológica a los problemas del desarrollo económico latinoamericano no puede dejar de mencionarse, tanto por su labor pionera como por su influjo permanente, la obra que llevó a cabo en la CEPAL don José Medina Echavarría. Su referente teórico fue Max Weber, quien,

al establecer una distinción entre instituciones (o comunidades) económicas que se caracterizan por la búsqueda de un beneficio o por la cobertura de necesidades, y las instituciones (o comunidades) “económicamente relevantes”, en donde las actividades que llevan a cabo no son económicas pero pueden representar un “momento causal” en el proceso de una actividad económica, permitió establecer el nexo entre el análisis estrictamente económico y el análisis sociológico. El problema consistía en determinar el grado de adecuación o inadecuación —afinidad electiva, señalaba Weber— entre estos diversos tipos de actividades. La distinción weberiana había sido de hecho también recogida por la teoría sociológica del desarrollo, en esos momentos en boga, que diferenciaba entre los “requisitos de primer orden”, que correspondían a las instituciones económicas propiamente tales, como la propiedad, la mano de obra y las relaciones de mercado, y los “requisitos de segundo orden” (instituciones económicamente relevantes), particularmente el régimen político, la ciencia y la técnica, así como las formas de la estratificación.

Aceptando la formulación weberiana que permite distinguir entre lo económico y lo sociológico, pero busca establecer sus conexiones, se planteaban, sin embargo, importantes desafíos teóricos. El análisis hecho por Weber del desarrollo capitalista para un momento histórico determinado, e incluso para un espacio cultural concreto, se había constituido en un paradigma de la forma del desarrollo, y era un hecho que la situación histórica había variado y que el desarrollo del capitalismo tenía lugar en condiciones diversas a las que habían dado origen al modelo teórico weberiano; por otra parte, ya existía con plena vigencia el “modelo soviético”, cuyos supuestos o fundamentos eran distintos, tanto en las orientaciones de racionalidad de quienes eran sus agentes como en las condiciones sociales y políticas que condicionaban su organización.

Desde un punto de vista teórico, el desafío que se enfrentaba era de gran magnitud: se trataba nada menos que de construir un nuevo “modelo”, que diera cuenta de las condiciones sociales que harían posible el desarrollo económico en las actuales circuns-

tancias. Entre las nuevas condiciones del desarrollo capitalista se destacaban la no existencia de una competencia perfecta y, por consiguiente, la inexistencia de una plena libertad de mercado; los cambios en las relaciones de trabajo, en las cuales el libre contrato tendía a ser reemplazado por la capacidad de acción y negociación de las organizaciones colectivas, con cierta tendencia de ésta a controlar los puestos de trabajo; y un importante cambio en las funciones del Estado, que dejaba de ser neutral e intervenía regulando la actividad económica o participando directamente en ella.

Estos cambios no sólo tenían vigencia en los “países centrales”, sino que ya se manifestaban en muchos de los países latinoamericanos, o por lo menos constituían parte del nuevo modelo al que se aspiraba. De particular importancia para América Latina era la confirmación de la profunda transformación social que estaba teniendo lugar, que se manifestaba en la presencia de nuevas capas sociales movidas por un fuerte impulso de ascenso; tal rasgo era particularmente visible en las clases medias y en el proletariado organizado. Nuevos grupos demandaban condiciones políticas que hicieran posible su plena incorporación a la vida nacional, y a menudo se producían choques de esas capas con las que ya tenían una posición establecida.

Dadas las nuevas condiciones, ¿cómo influirían ellas en la conformación de las motivaciones de conducta que se postulaban como necesarias para el logro de un desarrollo económico sostenido? En términos concretos, ¿cómo era posible el desarrollo de hábitos de trabajo propios de la actividad empresarial o de los correspondientes a la mano de obra? La vida económica moderna supone la existencia de rasgos psicológicos que implican actitudes racionales y cierta disciplina. ¿En qué condiciones se formarían ahora esos rasgos? La “racionalidad económica”, ¿con qué otros procesos de racionalidad se relaciona? En la experiencia europea, el moderno capitalismo racional había encontrado condiciones sociales de despliegue en la medida en que había coincidido con cierto tipo de racionalidad del derecho y de la administración, cuyo origen no estaba en motivos estrictamente económicos, sino

que éstos habían sido de índole política, profesional o ideológica. El tipo de racionalidad, por la cual el derecho y la burocracia se orientaban, era lo que se conoce como “racionalidad formal” —la que se atiene estrictamente a la norma o al reglamento—, pero era ésta la que hacía posible el cálculo que toda actividad económica requiere. Precisamente en este ámbito se había producido un gran cambio: el Estado, al dejar de ser “neutral”, orientaba tanto el derecho como la burocracia en términos de una “racionalidad funcional” —tendiente a conseguir el logro de fines y metas—, en desmedro de la pura racionalidad formal.

Varios problemas se presentaban en el caso de América Latina respecto de las conductas económicas de la población, si se deseaba que éstas fueran adecuadas al objetivo de desarrollo económico que se perseguía. Es propio de una intención colectiva de desarrollo el que se aspire a un mejor nivel de vida o de consumo, pero también se requiere cierto sentido de responsabilidad, tanto individual como colectiva. Ambas disposiciones no necesariamente coinciden; incluso pueden ser contradictorias: los deseos de un mejor nivel de vida pueden no estar acompañados del impulso a realizar el esfuerzo necesario para conseguirlo; la aspiración individual al goce puede no estar contenida por el sentido de una responsabilidad colectiva. De modo que, por no estar asegurada la necesaria concordancia entre una y otra disposición, aparecía como necesario promoverla conscientemente, papel que podía ser competencia de instituciones no estrictamente económicas, como el sistema educativo, los medios de comunicación pública, el Estado, los partidos, los sindicatos y muchos otros. Pero se señalaba como un elemento quizás clave el que los grupos dirigentes proporcionaran un modelo de conducta que pudiera ser imitado, ya que la desorientación o la atonía de las masas se debía muchas veces a la ausencia de conductas ejemplares de las élites dirigentes, tanto económicas como políticas.

De igual forma, en los planteamientos iniciales de la “sociología del desarrollo” de la CEPAL, existió conciencia de los problemas de la relación entre política y desarrollo económico, aunque por cierto el tema no fue sólo preocupación de la “sociología cepali-

na”. En América Latina, muchas de sus formas políticas parecían incompatibles con la racionalidad económica requerida; gran parte de los partidos o de los gobiernos carecían de ideologías racionalizadas y de aparatos políticos que tuviesen ese carácter; podía darse en ellos un interés por el crecimiento económico, pero esto a menudo no obedecía necesariamente a impulsos racionales. Pero además de este hecho es necesario reconocer también que tanto la racionalidad política como la racionalidad económica tienen finalidades que les son propias, y en un momento en que el Estado actúa, por su capacidad de regulación o de modo directo, en el ámbito de la economía, es necesario establecer conexiones entre los tipos de racionalidad —económica y política— y admitir que los compromisos que pueden lograrse entre ambas sólo adquieren el carácter de un compromiso temporal. El problema planteado respecto a la relación entre racionalidad política y racionalidad económica se hizo mucho más visible cuando la CEPAL abordó el tema de la planificación.

Otro elemento que caracterizaba las condiciones sociales en que el desarrollo económico podía tener lugar en América Latina, y que por lo tanto debía ser motivo de reflexión, era el del casi inevitable conflicto político-social. El propio desarrollo —y sobre todo en los momentos en que adquiría un ritmo mayor— implicaba desajustes de la estructura social, creando situaciones de conflicto. Era posible prever que se produjera un desarraigo acelerado de un importante número de personas, muchas de ellas de origen campesino, que no podían adaptarse con facilidad a las nuevas condiciones, precisamente por la misma rapidez con que el cambio tenía lugar. También era previsible que se originaran fuertes desigualdades —motivo de conflictos— entre distintos sectores de la vida nacional, desniveles graves entre regiones o diferenciaciones de grados de modernización y desarrollo en el interior de las distintas actividades económicas. Tampoco dejaba de preocupar la expansión de aspiraciones propias de las “sociedades de consumo”, cuyo modelo eran los países más avanzados, en condiciones difíciles de ser satisfechas. En suma, había que

tener en cuenta que el conflicto económico-social era un componente casi inevitable del propio desarrollo económico.

Es de destacar la importancia que se otorgaba al sistema político, puesto que el desarrollo se concebía como el resultado de un programa formulado con claridad y que requería para su cabal funcionamiento de un marco político apropiado; de tal modo que muchas veces se pensó que las diferencias entre los países latinoamericanos no obedecían tanto a aspectos económicos, sino a la infraestructura social y a los procesos políticos que ésta permitía. En esto había plena coincidencia con la propuesta global que desde sus inicios la CEPAL planteaba. El Estado no solamente debía intervenir en el proceso de desarrollo, mediante políticas de protección de las industrias nacientes y el fomento a la modernización del sector primario exportador, sino que se le concebía como un promotor de procesos y no sólo como corrector de fallas o ineficiencias; existía coincidencia con las propuestas de Gunnar Myrdal en este campo, para quien las funciones de la intervención estatal en los países industrializados modernos debían ser sobre todo de arbitraje y de nivelación, y en los países menos desarrollados, antes que nada, de orientación y programación. Por lo demás, la propia situación histórica obligaba al Estado a asumir nuevas funciones o a desempeñar un papel más activo que el tradicional; era necesario hacer frente a problemas de la coyuntura internacional cada vez más graves y complicados; los procesos de transformación internos generaban tensiones y conflictos, y además había que llevar a cabo una urgente política social, dado que la estructura tradicional de la sociedad se concentraba en un proceso de profunda modificación y reajuste.

Por cierto, no todo se reducía a la capacidad de acción del Estado; era preciso promover cambios en las orientaciones de conducta de algunos grupos sociales claves para el logro del desarrollo económico. Se tenía conciencia, por ejemplo, de que en América Latina predominaba el “empresario comercial” sobre el “empresario industrial”, que a menudo el empresario actuaba más en términos de coyuntura que en términos de programación de mediano y largo plazo, o que trataba de funcionar escudado en

el amparo de determinadas alternativas de poder. Se trataba entonces de generar nuevas actitudes del empresario, tanto público como privado, en su carácter de gestor e innovador económico. De igual modo, con relación a la mano de obra, se señalaba la necesidad de constituir un *ethos* del trabajo, capacidad de adaptación técnica y conciencia de responsabilidad social estrechamente asociada a la conciencia de su propia función en el conjunto de la sociedad. Esto sólo podía lograrse con un aumento de la escasa participación que estos grupos tenían en el ámbito nacional, en donde a menudo se obstaculizaba el adecuado funcionamiento de las organizaciones obreras.

No debe dejar de mencionarse que en este esfuerzo por trazar una perspectiva de desarrollo para la región, la CEPAL encaró desde el principio el tema de la integración. Ésta aparecía como una necesidad vinculada al proceso de industrialización, pues se requería el establecimiento de mercados que permitieran economías de escala y además una unificación de esfuerzos en los procesos de modernización. El propósito de integración, sin embargo, exigía un mejor conocimiento de la identidad sociocultural de la región y planteaba desafíos muy concretos. El hecho es que en América Latina el proceso de integración nacional en la mayor parte de los países ha sido muy lento y podría afirmarse que en la mayoría de los casos sólo se produjo en el siglo XX. La interrogante era: ¿cómo se produce la integración supranacional de nacionalidades recién nacidas?

El objetivo de desarrollo que la CEPAL trataba de formular implicaba, con originalidad, una aspiración de modernidad, pero se postulaba que esos propósitos podían ser perseguidos deliberadamente tanto en el plano económico como en el social, que se podían prever las tensiones y actuar sobre ellas, y que esta capacidad de acción podía transformarse en una dinámica endógena de las sociedades en cuestión. Así como se proponían “reformas estructurales” en el ámbito de la economía, se aconsejaban también reformas estructurales en el social; por ejemplo, se propiciaba una reforma educativa que promoviera la movilidad social y permitiera internalizar nuevos valores y modos de conducta, una refor-

ma agraria que modificara la tenencia de la tierra para dar paso a nuevas formas de relación social, una reforma del Estado y del sistema político para adecuarlo a las necesidades de un desarrollo consciente y planificado. Como temas constantes de la reflexión aparecían el de la conexión entre desarrollo económico y desarrollo social, la autonomía nacional y la democratización política.

LOS PROBLEMAS DE LA PRAXIS

El esfuerzo de elaboración teórica que llevaba a cabo la CEPAL requería, por cierto, una confirmación práctica y que sus postulados se mostraran conformes a la realidad. Aproximadamente desde mediados de los años sesenta, el proceso de desarrollo mostraba fuertes dificultades en algunos países significativos de la región, e incluso algunas tendencias al estancamiento de su dinámica; el supuesto de que la nación fuera el ámbito donde se procesaran las decisiones políticas que más influían en la orientación del desarrollo, se veía en entredicho por la importancia que adquirían los centros externos de decisión: incluso los sistemas políticos institucionales no aparecían como permeables a una mayor participación. Las premisas de la opción de desarrollo que se postulaba aparecían en la práctica como de gran fragilidad.

La CEPAL, en el ámbito económico, había subrayado con singular énfasis los efectos negativos que para los países de la región tenía el tipo de relación entre países centrales y países periféricos, la cual llevaba a una división internacional del trabajo que dificultaba las opciones de desarrollo latinoamericano. Los análisis sociológicos que se emprendieron trataron de mostrar que no era suficiente analizar el tema sólo en términos de “obstáculos externos” al desarrollo, noción en la que permanecía la idea de que el problema derivaba de las relaciones entre sociedades fuertes y otras más débiles a causa de su desigual poder económico; sin embargo, el problema era más complejo, puesto que podía mostrarse que en casos en que había tenido lugar una expansión de la economía industrial, ello había conducido a un entrelazamiento creciente de intereses locales con intereses monopolistas extran-

jeros. Por lo demás, la presencia de intereses políticos externos se hacía cada vez más manifiesta en la estructura del Estado.

El “problema de la dependencia” —título más difundido para el tratamiento de estos temas— llevó a analizar las condiciones de existencia y funcionamiento del sistema económico y del sistema político, lo cual puso de manifiesto qué tipo de vinculaciones existía entre ambos, tanto en lo que hace al plano interno de cada país como al plano externo. El supuesto principal era que el modo de integración de las economías nacionales al mercado internacional suponía formas de interrelación de los grupos sociales de cada país entre ellos y con los grupos externos. La dependencia no era simple explotación y coacción: existía comunidad de intereses entre grupos dominantes locales y externos; la dependencia no enfrentaba al “conjunto” de los intereses de una sociedad con otra. La interdependencia era un hecho, y eso vinculaba sociedades desarrolladas con sociedades subdesarrolladas, pero también permitía establecer correspondencia de intereses entre los grupos dominantes de ambas sociedades. Si desde esta perspectiva se planteaba una opción de cambio, su dinámica debía radicar en la transformación de la estructura de clases, sectores y grupos sociales, y en las modificaciones del sistema de dominación, lo que demandaba una acción colectiva y una decidida voluntad política.

Quizás donde mejor se pueden observar las dificultades para aunar la voluntad política con la propuesta de desarrollo es en la experiencia de planificación latinoamericana, con la cual la CEPAL y el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se comprometieron fuertemente. Como los mismos autores cepalinos señalaban, la planificación en América Latina tuvo lugar a partir de la pérdida de dinamismo del comercio exterior como impulsor de la actividad económica; esto llevó a reconocer la necesidad de intervención gubernamental para conducir el proceso económico y aceptar ciertos tipos de políticas que corrigieran los efectos de esa pérdida. De hecho, se trataba de promover el cambio hacia un nuevo patrón de desarrollo por agotamiento del anterior. Sin embargo, el poder político —al que correspondía poner en marcha el proceso— mostraba

cierta ambivalencia: se reconocía que podía ser un instrumento valioso y existían antecedentes inmediatos en Europa occidental que lo justificaban, pero a la vez se le temía por las intenciones de transformación y cambio que contenía.

En lo que respecta de modo más directo a la CEPAL, las propias Naciones Unidas auspiciaban la idea de planificación del desarrollo y se suponía que sus orientaciones valóricas estaban ya resueltas a través de la Declaración Universal de los Derechos del Hombre, la Estrategia Internacional de Desarrollo y otras resoluciones que habían logrado el apoyo de casi todos los países representados. En las formulaciones de las Naciones Unidas se hacía especial hincapié en el desarrollo social; se pretendía que las políticas colocaran en pie de igualdad los aspectos sociales y los económicos, y que se procurara desarrollar una metodología de planificación social como contrapartida de la planificación económica, intentando alcanzar así un enfoque unificado para el análisis y la planificación del desarrollo; de este modo se daría a las necesidades humanas una mejor respuesta que las obtenidas hasta ese momento. Tales propósitos se basaban en la existencia de un consenso sobre valores de bienestar humano y justicia social. Aceptados tales supuestos, el problema era: ¿a quién dirigir las recomendaciones y dar asesoramiento?

Existían expectativas de que la propia sociedad, en concreto los más directamente interesados, se movilizara para el logro de sus objetivos, para lo cual era preciso que se abrieran canales de participación. No obstante, las esperanzas mayores estaban puestas en la capacidad de acción y en el compromiso de quienes cumplían funciones políticas directas. De hecho, en muchos países latinoamericanos se formularon planes con objetivos que implicaban medidas drásticas en temas como la propiedad de la tierra agrícola, y reformas monetarias y crediticias o reestructuración del sistema impositivo con miras a financiar políticas sociales o de otro orden; la mayor parte de las veces estas medidas no pudieron llevarse a cabo porque los gobiernos se vieron sometidos a fuertes presiones (de los perjudicados); en algunos casos, los propósitos que se formulaban correspondían más al

ánimo de los planificadores que a las convicciones de los políticos y de los ejecutivos de los organismos públicos. Por otra parte, la sensibilidad de los políticos se dirigía mucho más a los síntomas de las situaciones y procuraba tener respuestas inmediatas a ello, en tanto que el planificador tendía a presentar un cuadro de soluciones cuyo fundamento era una concepción estructural del desarrollo que, por consiguiente, se proyectaba más en términos de mediano y largo plazo.

Las dificultades para articular las demandas de corto plazo y las propuestas de política de mediano y largo plazo se agravaban por la inestabilidad política de la mayoría de los gobiernos de la región; los frecuentes cambios de los encargados de la dirección de la cosa pública y el consiguiente cambio de orientaciones hacía que el mediano y largo plazo casi no tuviesen sentido. Además, a menudo la base de apoyo político tendía también a ser inestable, y los gobiernos destinaban su capacidad de maniobra a obtener el apoyo de los principales grupos de presión, por lo cual era frecuente que se utilizaran los instrumentos de política —económica y social— como soportes para lograr un respaldo que permitiera un mínimo de estabilidad. Por último, el compromiso con los fines y medios de la planificación adquiría rasgos de labilidad, porque se pensaba que atenerse de manera más o menos estricta a lo programado restringía la capacidad de decisión del poder político.

Respecto a la capacidad de la propia sociedad para movilizarse en pos de objetivos de desarrollo económico y social, se tropezaba también con dificultades. Los grupos que contaban con una mayor cuota de poder económico y social tendían a identificarse con la situación tal y como existía, y desplegaban estrategias de grupos de presión para influir sobre el sistema de decisiones y defender las posiciones alcanzadas y, en muchos casos, incluso tratar de obtener nuevos privilegios. Los de situación menos privilegiada recurrían, cuando les era posible, a manifestar su disconformidad a través de varias formas de protesta, pero a menudo no estaban en condiciones de actuar coherentemente, y la dependencia de hecho frente al Estado era un rasgo más fuerte de lo que se supo-

nía. Las expectativas de “participación popular” con capacidad de creación, que se consideraban esenciales ante un objetivo de desarrollo que cumpliera con los fines de bienestar humano y justicia social, no lograban cumplirse, ya que la participación era escasa y efímera.

La práctica mostraba que los procesos reales de la economía y las relaciones sociales que se constituían distaban mucho de elevar apreciablemente el bienestar humano. Los intentos de concebir y aplicar estilos de desarrollo alternativos, con énfasis en la autonomía y la originalidad y orientados a las personas, terminaban pareciendo formulaciones utópicas si se confrontaban con la realidad; cierto grado de frustración era casi inevitable. Incluso en algunos momentos se puso en entredicho la compatibilidad del “desarrollo” —casi siempre referido a sus aspectos más inmediatamente económicos— y la participación; aún más, se dudó de su compatibilidad con las instituciones y los procesos democráticos. Las soluciones tecnocráticas y a menudo autoritarias parecían ser la nueva panacea del desarrollo.

En suma, la experiencia de planificación en América Latina tuvo, a no dudar, algunos logros ciertos, y en el campo social no deben olvidarse sus avances reales en la ampliación de la cobertura de servicios como los de educación, salud o vivienda. No menos importantes fueron los diagnósticos que se alcanzaron, que permitieron conocer mejor la realidad y tener mayor conciencia de las repercusiones políticas y sociales de las decisiones económicas; pero por cierto no fue posible colmar las expectativas que se cifraban en la planificación en cuanto instrumento eficaz de acción práctica. Pero para ser justos no todo puede achacarse a los “errores y equívocos de la planificación”. La magnitud de los obstáculos —de toda índole— que encontró, no puede dejar de considerarse.

UNA ÉPOCA DE CAMBIOS Y PROCESOS CONTRADICTORIOS

Una mirada retrospectiva que intente abarcar los años que transcurrieron desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta el

momento actual no deja de verse perturbada por la complejidad de los procesos de cambio ocurridos; los juicios positivos o negativos no dependen sólo del talante de quien observa: lo positivo y lo negativo se entremezclan en la propia realidad. Por ejemplo, es innegable la expansión de los mercados internos, y en la mayor parte de los países se ha conseguido un significativo desarrollo industrial. No obstante, a pesar de las expectativas inicialmente cifradas en la industrialización, en general ella no ha podido desempeñar el papel de dinamizadora del conjunto de la economía y generar una demanda de empleo productivo lo suficientemente amplia, y sólo en muy pocos casos tiene un peso importante en el conjunto de las exportaciones.

Por lo tanto, la participación de los países latinoamericanos en el comercio internacional, durante la mayor parte del período, siguió basada en los bienes primarios, y su sector externo estuvo constantemente sujeto a la demanda internacional de estos bienes y a la inestabilidad constante de sus precios. En los casos de exportaciones manufactureras, muchas de ellas correspondían a la elaboración de recursos naturales, y sus precios lamentablemente funcionaban a menudo en condiciones similares a las que caracterizaban a los mercados de productos primarios. Se podría seguir señalando una serie de transformaciones de otro tipo, por cierto de gran impacto, no sólo económico sino también —y a veces preferentemente— de carácter social, como el cambio del sector agrario; pero el hecho es que las transformaciones ocurridas que incidieron en las estructuras sociales y dieron origen a importantes procesos de movilidad generaron, no obstante, nuevas desigualdades y, por ejemplo, la diferencia en la distribución del ingreso ha tendido a mantenerse e incluso a agravarse. Si en esta mirada panorámica al período de posguerra se consideran algunos indicadores básicos de condiciones de vida, la mejoría que se observa es notable, pero aun así grandes grupos permanecen en condiciones de pobreza absoluta.

El hecho es que los patrones distributivos reflejan de modo muy claro las características reales del tipo de desarrollo alcanzado. En él es visible una fuerte heterogeneidad estructural, y

los procesos de modernización —que a menudo significan uso intensivo de capital físico— no logran incorporar la totalidad de la oferta de mano de obra, ya que la estructura de calificaciones de que se dispone no responde a la nueva demanda. El progreso técnico se concentra en algunos sectores y no alcanza a amplios estratos de baja productividad.

Siendo innegables entonces los grandes cambios que se han producido como consecuencia de los procesos de urbanización, de industrialización y de lo que puede llamarse “modernización dependiente”, éstos han tenido efectos paradójicos: grandes sectores de la población, y quizás la mayoría en uno o dos de ellos, se identifican plenamente con los estilos de vida y las expectativas de las modernas sociedades de consumo. En la implantación de esas nuevas modalidades de vida y tipos de aspiraciones desempeñan un papel importante las empresas transnacionales y los mensajes estandarizados de los medios de comunicación, pero es un hecho que han sido internalizados por los estratos que están en condición de hacerlo y por muchos que, si no tienen las condiciones, aspiran a conseguirlas. Pero, lamentablemente, no se trata de una inofensiva “manía imitativa”; se ha generado un patrón de “consumo imitativo” que implica altos costos en términos de recursos internos. Hay una expansión continua del consumo, esencialmente gracias a la prosperidad del 30% o a lo más del 40% de la población. Estos sectores requieren ingresos cada vez más altos que les permitan pagar los precios del tipo de bienes que desean. Además, la producción de esos bienes demanda una movilización de recursos —capital, tecnología, trabajo e incluso recursos naturales— que en su mayor parte no corresponden a aquellos de los que los países de la región realmente disponen.

No está por demás recordar la frecuencia de ciclos de altas y bajas en el desempeño económico que han contribuido a hacer más compleja aún la confusa trayectoria del desarrollo latinoamericano desde la posguerra; los momentos de cambio no sólo han coincidido con los momentos de auge; fuertes transformaciones estructurales han tenido lugar en momentos de crisis, y hasta es posible que en algunos casos las crisis las hayan provocado. Por

ejemplo, en los años ochenta hubo profundas transformaciones, pero a finales de 1989 el producto interno bruto medio por habitante en la región fue inferior en 8% al registrado en 1980, y equivalente al de 1977. Pero ese deterioro tuvo un sesgo marcadamente regresivo: para amplios sectores de los grupos medios y populares, los años ochenta fueron un enorme retroceso. En términos generales se estimaba que en 1980 unos 112 millones de personas —35% de los hogares de la región— vivían por debajo de la línea de pobreza, cifra que en 1986 aumentó a 164 millones (aproximadamente 38% de los hogares).

Al confuso panorama económico y social a que se ha hecho somera referencia, se agregaban las complejidades en el campo político; en los años posteriores a la Segunda Guerra Mundial, regímenes de distinto signo se habían sucedido o alternado bruscamente, y en los años setenta y gran parte de los ochenta, las esperanzas cifradas en la constitución estable de regímenes democráticos parecían no tener mucha vigencia en el conjunto de la región. Los estudios sociológicos de la CEPAL se orientaron preferentemente a analizar los cambios ocurridos, en especial aquellos vinculados a la profunda transformación de la estructura social. En términos de población, el puro aumento del número ya planteaba problemas de importancia; había cambiado la proporción de la población rural respecto a la población urbana, y la región podía definirse en el presente y en el futuro próximo como esencialmente urbana, lo que significaba que la forma de organización societal predominante había cambiado, constituyéndose en modelo de ella un sistema urbano secular, y por consiguiente, también se habían transformado las relaciones sociales.

Respecto de los cambios en la estructura económica, con evidentes efectos en las relaciones sociales, era notorio que en la casi totalidad de los países se había constituido un “mercado nacional”. Pero las formas de constitución de ese mercado presentaban fuertes distorsiones determinadas por la tendencia a la concentración, lo que a su vez significaba disparidades regionales y fenómenos de exclusión y marginalidad. Se observaba también, como se ha dicho, una producción industrial de bienes que empe-

zaba a articularse con otros sectores de la economía, como el agro y los servicios, modificando los tipos de organización y relación social que les habían sido propios. En materia de empleo, se había incrementado el industrial y también el terciario; en este último era preocupante la magnitud que alcanzaba el sector de servicios de baja productividad, pero no era desdeñable la significación que adquiriría el llamado “terciario moderno”. La CEPAL advertía que además de los graves problemas de disparidad en la estructura económica y social, la “economía moderna” que empezaba a surgir planteaba nuevas exigencias, tanto en lo que respecta a la calificación y capacitación de la fuerza de trabajo en todos sus niveles como en lo referente a nuevas formas de organización social (sistema de relaciones laborales, papel de los sindicatos, organizaciones intermedias y otras formas de participación).

Como es evidente, la estructura del poder social también se vio afectada por los cambios señalados; existía una indiscutible presencia de masas, y el recurso a la exclusión coercitiva —que, de más está decirlo, muchas veces se puso en práctica— no resolvía el fondo del problema: lo que de hecho estaba en juego eran las formas de participación, representación y, muy concretamente, el papel de los partidos políticos. Los estudios de la CEPAL se dirigieron preferentemente al análisis de los cambios en la estratificación social, dado que éstos podían explicar las nuevas condiciones en que las relaciones de poder y el conjunto de las relaciones sociales tenían lugar, e influían a la vez sobre las modalidades reales y posibles del desarrollo económico-social.

Estos estudios mostraron que la estratificación social se había hecho más compleja y que en la mayoría de los países había aumentado la proporción de personas que ocupaban posiciones “medias” o “superiores”, aunque el significado de estas posiciones distara mucho de ser uniforme. Las características predominantes de los estratos bajos se habían modificado debido a la urbanización, al aumento de la movilidad espacial, a la desintegración parcial de las estructuras tradicionales del poder rural y al acceso a los medios de información. Pero como ya se ha dicho, no sólo no disminuía radicalmente la polarización entre

tales estratos y los plenamente modernizados, sino que incluso sucedía lo contrario.

En el ámbito empresarial, los hechos de interés fueron las vinculaciones que se establecieron entre las distintas actividades económicas: por una parte, en muchos países se formó un empresariado rural moderno que incursionó en la exportación y en la agroindustria; pero, además, en el conjunto del sector empresarial se establecieron estrechas relaciones entre los sectores financiero, financiero-comercial e industrial. La vinculación con empresas externas siguió aumentando, tanto por el lado de la asociación directa como por el uso de patentes, marcas y tecnologías. Es interesante comprobar en ellas la existencia de ideologías en boga en los centros mundiales que reforzaron su identidad como grupo y el sentimiento de que desempeñaban un papel clave en la sociedad.

A la vez se observaba que los cuadros técnicos y científicos empezaban a asumir como marco de referencia intelectual el de sus pares en los países desarrollados, y se vinculaban a las orientaciones propias de dichos países en cuanto a eficiencia, especialización funcional, demandas de organización racional, concepción del Estado y otras. Muchos de los profesionales se vincularon a las empresas en funciones directivas, y adoptaron ideologías, estilos de vida y expectativas de consumo de tipo internacional; en cambio, la tecnocracia y la burocracia profesional vinculada al aparato del Estado en muchos casos vio que se deterioraban sus ingresos y sus condiciones de trabajo.

Los sectores medios asalariados siguieron constituidos por una heterogeneidad de grupos vinculados a funciones administrativas del Estado o a sus servicios sociales, como los de salud y educación, pero también adquirieron gran significación los asalariados vinculados al desarrollo de los servicios privados, financieros o de otro tipo, y a la expansión de los servicios comerciales que satisfacían un consumo urbano creciente. Estos sectores medios asalariados se vieron fuertemente afectados en los períodos de crisis —particularmente su sector pasivo— y su situación de inseguridad ha sido por lo regular permanente. Ha habido una

apreciable distancia entre la realidad y sus aspiraciones de consumo moderno, y en varios casos se han detenido los procesos de movilidad ascendente que los favorecieron en el pasado.

Los estudios de la CEPAL mostraron que, sobre todo en los años ochenta, los trabajadores de las industrias y los ocupados en actividades afines experimentaron conmociones más graves aún que las que afectaron a los asalariados de los estratos medios; sufrieron reducciones radicales de sus salarios reales y el número de obreros industriales en algunos países mermó como proporción de una fuerza de trabajo urbana en constante crecimiento; además, en muchos países disminuyó la capacidad de los sindicatos para proteger los intereses de sus afiliados y fueron muy escasas sus posibilidades de intervenir en la política nacional.

Se comprobó asimismo que había habido una diversificación del campesinado, debido a los cambios en la estructura agraria y al surgimiento de formas diferentes a la tradicional relación de latifundio y minifundio. Se formaron empresas agrícolas que dieron origen a importantes grupos de asalariados, aunque en muchos casos sólo como trabajadores temporales; los minifundistas y colonos, por cierto, no han perdido significación. El surgimiento de empresas agrícolas y de un número considerable de asalariados supone un cambio en el tipo de relación del campesino con la tierra, el tipo de reivindicaciones y la consiguiente movilización. Por otra parte, el surgimiento de la agroindustria modificó también las actividades de los medianos y pequeños propietarios, que en muchos casos pasaron a relacionarse con ella; pero no ha perdido significación la “economía campesina” ligada a este tipo de propietarios, en la cual ha seguido predominando la estrategia de supervivencia del grupo familiar.

Por cierto, la marginalidad y la pobreza constituyeron temas de preocupación centrales de la CEPAL, y aunque ambas dimensiones no son estrictamente homologables, tampoco es posible desestimar sus relaciones. Los estudios de la CEPAL se orientaron al diagnóstico de estas situaciones y a establecer la relación entre ellas y las características del modelo vigente de desarrollo; se evaluó el impacto de las políticas sociales con relación a estos

temas y se perfilaron estrategias para enfrentarlos. No obstante, el hecho de mayor interés fue haber mostrado que la pobreza y la marginalidad aparecen estrechamente asociadas al carácter excluyente y concentrador del estilo de desarrollo vigente, de modo que es necesario actuar sobre esos rasgos estructurales si se pretende superarlos.

Por último, con la intención de dar cuenta de la nueva situación social, la CEPAL abordó el análisis de dos categorías de extraordinaria significación: las mujeres y los jóvenes. Respecto de las mujeres, se mostró que los cambios no sólo incidían en el ámbito económico y social, sino que también afectaban los comportamientos culturales. La incorporación femenina a la actividad económica aumentaba con mucha rapidez, a tasas más altas que la masculina, aunque eso no significaba, por cierto, que participaran en la misma proporción, pues dicha actividad sigue favoreciendo a los hombres. Las mujeres se incorporaron preferentemente al sector de servicios, en muchos casos al de los llamados “servicios personales”, pero en la mayoría de los países las empleadas de oficina constituyeron el segundo rubro en importancia numérica.

El aumento de la participación femenina en la fuerza de trabajo apareció relacionado con la urbanización, la modernización, el proceso educativo y los cambios de percepción frente al trabajo. Del mismo modo, quedó en evidencia el creciente acceso de las mujeres a la educación, aunque la mayor igualdad de oportunidades se produjo en los niveles altos, manteniéndose discriminaciones en los grupos de condición social menos favorecida. Respecto a la participación social de la mujer, se comprobó que ésta es baja cuando se consideran mecanismos tradicionales de participación, como son los partidos políticos, los sindicatos u otras formas comunes de organización, pero la imagen varía si se consideran movimientos de carácter social vinculados a demandas ciudadanas específicas, como vivienda, educación, salud y mejores condiciones de vida. Es un hecho, por ejemplo, que entre los sectores populares muchas de estas reivindicaciones aparecían organizadas y lideradas por mujeres. Los cambios señalados incidieron en una modificación de la familia tradicional con una

redistribución de los papeles en su interior; por lo demás, en los cambios de la estructura y el papel de la familia influyeron fuertemente la masificación educativa y el impacto de los medios de comunicación, que compitieron con la función socializadora de la familia.

El mundo de los jóvenes preocupó a la CEPAL por variadas razones. Por una parte, el peso numérico de ese tramo de edad, entre los 15 y 24 años, era en la región uno de los más elevados del mundo (alrededor del 20% de la población) y de hecho un tercio de la fuerza de trabajo tenía menos de 75 años. Sin embargo, en los momentos de crisis, como en los años ochenta, la incorporación al empleo de los jóvenes era muy lenta y en algunos países ellos constituían casi la mitad del total de desempleados. De modo que existía plena conciencia de su precaria situación, pero además había una fuerte preocupación por su futuro. Se había aceptado como un hecho evidente por sí mismo que la expansión del sistema educacional facilitaría la incorporación positiva de los jóvenes al mundo del trabajo; pero empezaba a hacerse evidente la subutilización de capacidades de los más educados. Si bien los jóvenes aparecían como un sector social mucho más instruido que las generaciones adultas, sus oportunidades ocupacionales en un mundo de trabajo de reglas cambiantes y crecimiento lento no respondían a las expectativas generales.

Otro hecho relevante era la comprobación de la heterogeneidad de la juventud de la región como sector social. Los pertenecientes a familias en condiciones de pobreza tendían a quedar encerrados en circuitos de marginación. En los otros, paradójicamente, la propia organización y el carácter del sistema educativo se encargaba de acentuar la diferenciación, por la calidad dispar de la educación que impartían—independientemente de la equivalencia formal— los diversos tipos de establecimientos educacionales. Así, eran notorias esas diferencias entre establecimientos urbanos y rurales, o entre establecimientos privados y fiscales; también era visible la emergencia de sistemas universitarios que iban desde centros de excelencia hasta instituciones de mera acreditación, donde los conocimientos transmitidos no eran muy superiores a

los de un colegio secundario. Por último, preocupaba también la construcción de identidad por los jóvenes, tema que aparecía como un serio desafío cultural, sobre todo si se tenía en cuenta tanto la proliferación de modelos exógenos que propagaban los medios de comunicación como los estilos de vida consumista.

LA BÚSQUEDA DE UNA NUEVA PROPUESTA

Ha sido casi un lugar común definir los años ochenta como “la década perdida”. Si esto fue una realidad desde el punto de vista de los bajos rendimientos económicos y del deterioro de las condiciones sociales, no es menos cierto que ese momento de crisis fue un punto de inflexión en la modalidad de desarrollo hasta entonces vigente. El dinamismo anterior, impulsado por un sector exportador que dependía de productos primarios, una industrialización que se apoyaba principalmente en la demanda interna y una inversión que era fundamentalmente pública, tendía a agotarse y a ser reemplazado por nuevas modalidades. De suma importancia ha sido el cambio ideológico, en especial en lo que se refiere, desde el punto de vista del desarrollo, a la concepción del Estado. Éste pasó a concebirse como subsidiario, lo que quiere decir que el sector público debía desempeñar sólo aquellas actividades esenciales que el sector privado no podía o no quería realizar. Esta nueva ideología empezó a tomar cuerpo en casi todos los gobiernos de la región.

Por otra parte, en la mayoría de los países de la región comenzaron a surgir ciertos sectores caracterizados por una mayor modernidad productiva, muchos de ellos dedicados a la exportación de bienes no tradicionales, aunque también se produjeron importantes modernizaciones en los sectores financiero, de servicios y comercial. No obstante, el patrón distributivo del desarrollo latinoamericano no se modificó, y en varios casos incluso adquirió características más regresivas que antes. Y la estructura productiva, vinculada a un mercado interno concentrado en el cual la distribución del ingreso es muy desigual, ha reproducido las desigualdades.

Actualmente se tiende a poner el acento en el crecimiento del sector más moderno, confiando en que generará una capacidad de arrastre suficiente para incorporar a los sectores y grupos sociales rezagados. La idea de apoyarse en los sectores más modernos se refuerza al considerar que se está asistiendo a una profunda revolución tecnológica de carácter mundial, que dejará irremisiblemente en la obsolescencia los modos anteriores de producción. Por lo demás, se ha pensado que el incremento de las exportaciones industriales puede contribuir a resolver el permanente desequilibrio externo de la mayoría de las economías de la región.

No obstante, en las nuevas modalidades de desarrollo que empiezan a perfilarse sigue siendo un punto de debate el tipo de relaciones que se constituyen entre el desarrollo económico —entendido como la expansión del producto y del ingreso por habitante y la distribución de ellos— y el desarrollo social, concebido como el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

La CEPAL, por supuesto, no ha estado ajena al debate y ha manifestado una especial preocupación por los aspectos sociales del desarrollo, sobre todo al tener en cuenta el alto costo social de la crisis de los años ochenta (desempleo y subempleo elevados, caída de los salarios reales, aumento de la pobreza y profundo deterioro de los servicios sociales). En la búsqueda de los factores que afectan al desarrollo social no se ha limitado al análisis de la eficiencia de los servicios sociales. Aunque importantes, no están en ellos las causas de la desigualdad social global. Como lo han puesto de manifiesto innumerables estudios cepalinos, los problemas reales se encuentran en las características de la relación recíproca entre las estructuras económicas, sociales y políticas.

La CEPAL ha avanzado una propuesta que se ha difundido con el nombre de “transformación productiva con equidad”. En ella, las dimensiones sociales no aparecen sólo como un agregado: forman parte sustantiva de la propuesta. Entre esas dimensiones ocupa un lugar destacado el problema de la educación, dada la importancia preponderante que la actual revolución tecnológica confiere a la producción y utilización de conocimientos en el proceso de innovación. Por otra parte, las nuevas técnicas (la

informática, las de comunicación) también tienen un innegable efecto sobre el proceso mismo de producción y difusión de conocimientos. La CEPAL, a través de sus propios estudios y los de otros organismos de las Naciones Unidas (principalmente la UNESCO) y también de estudios nacionales, ha tratado de mostrar los desafíos que se enfrentan en la región para lograr una adecuada articulación entre educación, desarrollo y equidad.

La expansión del sistema educativo después de la Segunda Guerra Mundial, y en especial en las tres últimas décadas, es innegable; no obstante, y sobre todo en el último tiempo, la mayor expansión se realizó en desmedro de la calidad de la enseñanza media impartida, y el uso de las capacidades del sistema fue poco eficiente. Esto fue particularmente notorio en la educación básica, que empezó a actuar como lastre de los demás niveles educativos, y a mostrar elevadas tasas de ingreso tardío, repetición, deserción temporal y deserción definitiva prematura. Con la expansión educativa se amplió también el acceso a la educación media, y ésta, que había sido concebida inicialmente como preparatoria del ingreso a la educación superior, se constituyó en un nivel masivo, tal como se suponía antes que debía ser la educación básica; no obstante, sus contenidos no se modificaron, y gran parte de quienes egresan de ella no salen preparados para incorporarse a la vida productiva. La propia calidad de la educación superior también está en tela de juicio, y pocas universidades cuentan con adecuados cuerpos estables de profesores e investigadores de jornada completa; proliferan los docentes de jornada parcial y los investigadores que llevan a cabo proyectos no siempre vinculados a las políticas universitarias de investigación.

Pero además los análisis ponen de manifiesto que el sistema educacional presenta una fuerte segmentación, que agrava la inequidad social existente. El bajo rendimiento, la deserción y la repetición se concentran en general en los sectores marginales urbanos y en el sector rural. Por lo demás, ha habido un fuerte deterioro de la capacidad de acción del Estado en el ámbito educacional, lo que provoca una crónica escasez de recursos materiales y humanos. Para quienes no tienen otra opción que recurrir a la

educación estatal básica o media, ésta muchas veces toman más bien un carácter simbólico. Los grupos más privilegiados tienden a crear un circuito académico de mayor calidad, al que se ingresa de modo temprano a través de establecimientos preescolares o primarios de naturaleza privada y selectiva. De tal modo, una parte del sector privado se diferencia del sector fiscal y tiende a configurar circuitos escolares segmentados que se caracterizan por sus diferencias en el nivel de ingresos.

Como elemento importante, la propuesta de la CEPAL apunta a un tipo de desarrollo que fomente la cohesión social y consolide los procesos políticos democráticos en la región. La especial preocupación de la CEPAL por el problema de la participación ciudadana lleva al tema de las formas políticas que esta opción implica y el modo en que asume la democracia.

Democracia y participación adquieren, en la nueva propuesta de la CEPAL, el carácter de temas ineludibles de la dinámica de transformación. En tal sentido, el análisis sociológico busca comprender mejor las estructuras ideológicas vigentes y sus posibles orientaciones, el papel de las organizaciones y actitudes culturales, así como la función de los medios de comunicación. Y tiene particular relevancia la comprensión de la nueva relación que la sociedad establece con el Estado, puesto que una nueva relación Estado-sociedad es un elemento clave para alcanzar la sociedad más equitativa que la propuesta de la CEPAL postula.

BIBLIOGRAFÍA

Altimir, O., "La pobreza en América Latina: un examen de conceptos y datos", en *Revista de la CEPAL*, N° 13, E/CEPAL G. 1.145, Santiago de Chile, abril de 1981.

_____, "Desarrollo, crisis y equidad", en *Revista de la CEPAL*, N° 40, LC/G. 1.613-P, Santiago de Chile, abril de 1990.

Arriagada, I., "La participación desigual de la mujer en el mundo del trabajo", en *Revista de la CEPAL*, N° 40, LC/G. 1.613-P, Santiago de Chile, abril de 1990.

- Baño, R., “Estructura socioeconómica y comportamiento colectivo”, en *Revista de la CEPAL*, N° 50, LC/G. 1.767-P, Santiago de Chile, agosto de 1993.
- Brignol, R. y J. Crispi, “El campesinado en América Latina: una aproximación teórica”, en *Revista de la CEPAL*, N° 16, E/CEPAL/G. 1.195, Santiago de Chile, abril de 1982.
- Cardoso, F.H. y E. Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI, 1988.
- Cardoso, F.H. y F. Weffort, “Introducción”, en *América Latina: ensayos de interpretación sociológico-política*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1970.
- Cardoso, F.H., “La originalidad de la copia: la CEPAL y la idea del desarrollo”, en *Revista de la CEPAL*, N° 4, Santiago de Chile, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.77.II. G.5, 1977.
- CEPAL, *El desarrollo social de América Latina en la posguerra*, Buenos Aires, Solar/Hachette, 1963.
- _____, *La juventud en América Latina y el Caribe*, LC/G. 1.345, Santiago de Chile, abril de 1985.
- _____, *Transformación productiva con equidad*, LC/G.1.601-P, Santiago de Chile, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.90. II. G.6, 1990.
- _____, *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*. LC/L. 668, Santiago de Chile, 6 de enero de 1992.
- _____, *Educación y conocimiento: eje de la transformación productiva con equidad*, LC/G. 702/Rev. 2-P, Santiago de Chile, 1992.
- Cibotti, R. y O. Bardeci, “Un enfoque crítico de la planificación en América Latina”, en *Transformación y desarrollo: la gran tarea de América Latina*, vol. 2, México, FCE, 1972.
- Durston, J., “Clase y cultura en la transformación del campesinado”, en *Revista de la CEPAL*, N° 16, E/CEPAL/G. 1.195, Santiago de Chile, abril de 1982.
- Fajnzylber, F., “Educación y transformación productiva con equidad”, en *Revista de la CEPAL*, N° 47. LC/G. 1.739-P, Santiago de Chile, agosto de 1992.

- Faletto, E., "La especificidad del Estado en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 38, LC/G. 1.570-P, Santiago de Chile, agosto de 1989.
- _____, "Formación histórica de la estratificación social en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 50, LC/G. 1.767-P, Santiago de Chile, agosto de 1993.
- Filgueira, C. y C. Geneletti, "*Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*", en *Cuadernos de la CEPAL*, N° 39, Santiago de Chile, 1981.
- Filgueira, C., "Educar o no educar: ¿es éste el dilema?", en *Revista de la CEPAL*, N° 21, E/CEPAL/G. 1.266, Santiago de Chile, diciembre de 1983.
- Franco, R., *Tipología de América Latina: ensayo de medición de las discontinuidades sociales*, Cuadernos del ILPES, Serie II: Anticipos de investigación, N° 17, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), 1973.
- _____, (comp.), *Pobreza, necesidades básicas y desarrollo*, Santiago de Chile, CEPAL/ILPES/Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), 1982.
- Franco, R. y E. Cohen, "Racionalizando la política social: evaluación y viabilidad", en *Revista de la CEPAL*, N° 47, LC/G. 1.739-P, Santiago de Chile, agosto de 1992.
- Gerstenfeld, P. y R. Katzman, "Áreas duras y áreas blandas en el desarrollo social", en *Revista de la CEPAL*, N° 41, LC/G. 1.631-P, Santiago de Chile, agosto de 1990.
- Graciarena, J., "Poder y estilos de desarrollo: una perspectiva heterodoxa", en *Revista de la CEPAL*, N° 1, Santiago de Chile, publicación de las Naciones Unidas. N° de venta S.76.II. G.2, 1976.
- _____, "Tipos de concentración del ingreso y estilos políticos en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 2, Santiago de Chile, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.77.II. G.2, 1976.
- _____, "La estrategia de las necesidades básicas como alternativa: sus posibilidades en el contexto latinoamericano", en *Revista de la CEPAL*, N° 8, E/CEPAL/1089, Santiago de Chile, agosto de 1979.

- Graciarena, J. y R. Franco, *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1981.
- Gurrieri, A., “Vigencia del Estado planificador en la crisis actual”, en *Revista de la CEPAL*, N° 31, LC/G. 1.452, Santiago de Chile, abril de 1987.
- Gurrieri, A. y E. Torres-Rivas (comp.), *Los años noventa: ¿desarrollo con equidad?*, Santiago de Chile, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)/CEPAL, 1990.
- Kaztman, R., “Las transformaciones sectoriales del empleo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 24, LC/G.1.324, Santiago de Chile, diciembre de 1984.
- Krawczyk, M., “La creciente presencia de la mujer en el desarrollo”, en *Revista de la CEPAL*, N° 40, LC/G. 1.613-P, Santiago de Chile, abril de 1990.
- _____, “Mujeres en la región: los grandes cambios”, en *Revista de la CEPAL*, N° 49, LC/G. 1.757-P, Santiago de Chile, abril de 1993.
- Medina Echavarría, J., *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello, 1959.
- _____, “Un modelo teórico de desarrollo aplicable a América Latina”, en *Aspectos sociales del desarrollo económico en América Latina*, Bruselas, UNESCO, 1962.
- _____, *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico en América Latina*, Buenos Aires, Solar/Hachette, 1964.
- _____, *Discurso sobre política y planeación*, México, Siglo XXI, 1972.
- _____, *Aspectos sociales del desarrollo económico*, Santiago de Chile, CEPAL, 1973.
- Pensamiento iberoamericano: cambios en la estructura social*, N° 6, Madrid, julio-diciembre de 1984.
- Pinto, A., “Notas sobre los estilos de desarrollo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 1, Santiago de Chile, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.76.II. G 2, 1970.
- Quijano, A., “Dependencia, cambio social y urbanización en América Latina”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 30, N° 3, México, Universidad Autónoma de México (UNAM), 1968.

- Rama, G., "La educación latinoamericana: exclusión o participación", en *Revista de la CEPAL*, N° 21, E/CEPAL/G. 1.266, Santiago de Chile, diciembre de 1983.
- _____, "La juventud latinoamericana ante el desarrollo y la crisis", en *Revista de la CEPAL*, N° 29, LC/G. 1.427, Santiago de Chile, agosto de 1986.
- Rama, G. y E. Faletto, "Sociedades dependientes y crisis en América Latina: los desafíos de la transformación político-social", en *Revista de La CEPAL*, N° 25, LC/G. 1.338, Santiago de Chile, abril de 1985.
- Rosenbluth, G., "Informalidad y pobreza en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 52, LC/G. 1.824-P, Santiago de Chile, abril de 1994.
- Solari, A., R. Franco y J. Jutkowitz, *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI Editores, 1976.
- Solari, A., "Desarrollo y política educacional en América Latina", en *Revista de la CEPAL*, N° 3, Santiago de Chile, publicación de las Naciones Unidas, N° de venta S.77.II-G.3, 1977.
- Sonntag, Heinz, *Duda, certeza: la evolución de las ciencias sociales de América Latina*, Caracas, UNESCO/Nueva Sociedad, 1988.
- Weffort, Francisco, *Clases populares y desarrollo social*, Santiago de Chile, ILPES, 1968.
- Wolfe, M., *El desarrollo esquivo: exploraciones en la política social y la realidad sociopolítica*, México, FCE, 1976.
- _____, "Los actores sociales y las opciones de desarrollo", en *Revista de la CEPAL*, N° 35, LC/G. 1527-P, Santiago de Chile, agosto de 1988.
- _____, "Las estructuras sociales y la democracia en los años noventa", en *Revista de la CEPAL*, N° 40, LC/G. 1.613-P, Santiago de Chile, abril de 1990.

CAPITULO II: EL ESTADO Y LA POLÍTICA

CLASES, CRISIS POLÍTICA Y EL PROBLEMA DEL SOCIALISMO EN CHILE¹

Uno de los temas que plantea Cardoso,² y quizás el de mayor significación para el proceso actual que vive América Latina, está constituido por el análisis de la posibilidad de la revolución burguesa. Esta posibilidad, desde luego, no sería la misma para todos los países de América Latina, por el distinto carácter que asume en cada uno de ellos. Sin embargo, Cardoso apunta que esta alternativa de una revolución burguesa, o más bien, de una nueva forma de la revolución burguesa, estaría abierta en aquellos países que se organizaron en términos de lo que en otros trabajos se ha definido como *capitalismo industrial* dependiente, y que sería la forma de desarrollo capitalista viable, hoy en día, en los países de la periferia. Este tipo de capitalismo tiene modalidades distintas según el país a que se haga referencia; es así como Cardoso señala que quizá no sea posible hacer mención al conjunto de América Latina, sino que habría que seleccionar solamente dos o tres países cuya comparación sea factible, o bien efectuar un análisis país por país para ver más tarde las posibilidades de una comparación.

¹ Versión preliminar de la ponencia presentada en el Seminario “Clases y crisis política en América Latina”, realizado en el Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México, 1973.

² F. H. Cardoso, “Clases y crisis política en América Latina”.

Ahora bien, ¿cuál sería el valor de analizar esta posibilidad de la revolución burguesa? En la medida en que se explicitan las características, tanto estructurales como superestructurales, que hacen posible esta revolución, se podría comprender la naturaleza de las burguesías locales y, fundamentalmente, de sus alternativas políticas. Veamos cómo surge este problema dentro de la temática de Cardoso.

Una serie de estudios realizados en América Latina, tanto en los años anteriores a la década de los sesenta, como en sus inicios, se movían en términos polémicos sobre la significación de las burguesías nacionales en lo que se llamaba, en esa época, *el proceso de desarrollo latinoamericano*. Este tema, a su vez, aparecía estrechamente vinculado a la mayoría de los planteamientos políticos existentes en la región. La discusión, en términos muy concretos, giraba alrededor de la posibilidad de una revolución de tipo nacionalista antiimperialista, donde el sector más significativo fuese la burguesía nacional. Los estudios que iniciaron la crítica a esta alternativa, en alguna medida, dieron por sepultado el papel de las burguesías nacionales. Sin embargo, como señala Cardoso, el hecho de que haya desaparecido en América Latina la posibilidad de un desarrollo en términos de una hegemonía de las burguesías nacionales, y en contradicción con el imperialismo, no significa, de hecho, que la burguesía como tal haya desaparecido. Más específicamente, Cardoso plantea que el tipo de alianza que constituye la burguesía nacional se habría transformado en la mayor parte de los países latinoamericanos; el papel de las burguesías sería otro, no apareciendo ya en términos de una posible contradicción con el imperialismo, sino, fundamentalmente, en alianza con el imperialismo. Algo significativo es, entonces, que la alternativa de desarrollo capitalista se ha modificado, pasando a ser un capitalismo industrial dependiente donde la burguesía nacional pasa a definir, en todo este proceso, sus alianzas con los distintos sectores.

Si bien es cierto que la situación a la cual alude Cardoso es la de algunos países importantes del área, en términos concretos hace referencia fundamentalmente a Brasil, pero también incluye

a México, Argentina y otros países; también anota que la situación de tres países latinoamericanos —Cuba, Chile y Perú— es totalmente distinta. Allí, afirma, la relación entre las clases y la política se constituye de una manera distinta a como ocurre en el resto de los países latinoamericanos.

La mayor dificultad que enfrentaremos en las notas que vamos a desarrollar a continuación es que el autor simplemente señala la diferencia entre el proceso de desarrollo en el sentido más amplio de estos tres países y aquellos que constituyen el centro de su enfoque. Sin embargo, quisiéramos revisar en qué medida el tema de la revolución burguesa posible no se puede plantear para los países que él señala como diferentes.

El hecho parece obvio en la referencia a Cuba, pero no lo es tanto en lo que respecta a Chile y Perú. La exclusión de estos tres países se justificaría en el planteamiento de Cardoso, porque en ellos habría un tipo distinto de relaciones entre las clases y entre las clases y la política. Si esto es así, y si el problema que se plantea para estos países no es el de la revolución burguesa posible, ¿hasta dónde no podría señalarse que el tema que surge es el de la “posibilidad de la revolución socialista”? Por lo menos en el caso de Cuba y en el de Chile contamos con declaraciones explícitas de que esa es la intención de sus gobernantes; en ambos casos, los gobiernos declaran estar comprometidos, uno, el caso de Cuba, en la construcción del socialismo, y el otro, en generar por lo menos la transición hacia el socialismo —esto en sus versiones más moderadas. El caso peruano, evidentemente, es diferente, y no sólo en el plano de las declaraciones verbales de los actores del proceso. En las notas que desarrollaremos a continuación queremos hacer referencia exclusivamente al caso chileno, intentando recuperar algunos elementos planteados por Cardoso que nos permitirán precisar el punto de análisis que sería, a nuestro juicio, la particularidad de la relación de las clases con la política y, más específicamente, la particularidad de la relación de la clase obrera con el resto de las clases y de la clase obrera con la política, o para decirlo en términos más fuertes, en su relación con el poder.

El tema de la posibilidad del socialismo nos obliga a plantearnos cuándo surge históricamente esta alternativa; es decir, a partir de cuándo podría constituirse un periodo cuyo rasgo definitorio fuese la presencia de una situación revolucionaria latente. Naturalmente, el tema de la alternativa socialista no surge exclusivamente para Chile en 1970, y parece evidente que trata de la irrupción de un proceso que tiene larga data. Retomando el parangón con la temática de Cardoso, así como el tema de la revolución burguesa posible, podemos, a partir de esa interrogante, rastrear sus posibilidades de advenimiento en la historia y señalar que lo que aparece como alternativa es una modalidad de dominación que estaba ya presente en la forma anterior; del mismo modo, el problema del socialismo como alternativa no es un problema que haya surgido en fecha reciente, sino, por lo menos en Chile, en una época bastante anterior a 1970. A este respecto es interesante recordar que en la tradición política chilena, e incluso en el análisis sociológico e histórico, siempre fue señalado como punto de debate la significación que pudo haber tenido, y que mantiene, la experiencia del Frente Popular chileno de 1938. El problema planteado es si esa experiencia de 1938, que duró aproximadamente hasta 1947, con distintas alternativas, como veremos más adelante, debe ser considerada un mero antecedente histórico o en sí misma encierra otro significado. Incluso en la política chilena actual se ha señalado la necesidad de superar la experiencia frentista de avanzar más allá, o simplemente cortar con la tradición frentista, que a juicio de algunos significó precisamente una especie de traición a la alternativa del socialismo en esa época. En cambio, otros grupos preconizan una prolongación del Frente Popular. Cualquiera sea la posición o el juicio político que se tenga frente a 1938, el hecho concreto es que cuando se hace referencia a la experiencia actual, es decir a los años que se inician en 1970, de un modo u otro, siempre se tiene presente el significado del Frente Popular. La participación política y el modo de relación entre las clases parecen decisivos, ya sea para superarlos o, simplemente, para intentar reproducirlos.

Si quisiéramos retomar la conceptualización que utiliza Cardoso en su trabajo, aparece como determinante en el análisis la posibilidad de comprender el movimiento de las clases. A juicio de Cardoso, no bastaría con determinar en forma casi taxonómica quiénes componen una clase, o qué categorías son las que determinan la pertenencia o no pertenencia a una clase. Evidentemente esta primera parte constituye un paso importante, pero fundamental sería, a juicio del autor que comentamos, el análisis del movimiento de las clases; y éste debería ser captado en términos de las relaciones de contradicción y de negación. No queremos entrar aquí en la discusión, que todos ustedes conocen y manejan mejor que nosotros, sobre el problema de una dialéctica de la contradicción o una dialéctica de la negación, tema que incluso separó a corrientes del marxismo. El problema principal para Cardoso parecería estar planteado en el análisis de la negación, y sobre todo en el concepto de negación de la negación. Sin profundizar en estos temas, y simplemente tratando de utilizarlos, la pregunta para el proceso chileno podría plantearse en los términos siguientes: ¿Cuándo surge la contradicción que hace posible el socialismo como alternativa? ¿Cuándo el proletariado se constituye en la posibilidad de la negación de la dominación burguesa? El análisis de la contradicción quizás se refiera principalmente a los niveles estructurales, pero lo que hace posible la alternativa del socialismo es fundamentalmente el surgimiento de una clase que se constituye como la negación de lo que la niega. El proletariado aparece negado por la dominación burguesa; por su condición, surge como un intento de negar esa negación. Una vez señalados estos hechos —surgimiento de la contradicción y forma que asume la negación—, deberían analizarse las particularidades que adquieran las relaciones entre las distintas clases en el periodo asignado por esta contradicción y por esta forma de la negación. Cardoso, en el artículo que estamos comentando, insiste en que uno de los aspectos principales en este análisis es señalar los rasgos políticos que asume la relación de poder. Coincidimos en este planteamiento y nos interesa fundamentalmente,

para al caso chileno, privilegiar el análisis político de la relación de poder entre burguesía y proletariado.

Queremos analizar, en una primera parte, el tema de la crisis del sistema oligárquico y los orígenes del enfrentamiento entre la burguesía y el proletariado. En otros trabajos³ hemos establecido cómo el denominado *sistema oligárquico burgués* hizo crisis alrededor de los años veinte. Es necesario destacar entre paréntesis lo impreciso de la denominación “oligárquico burgués”; con ello simplemente queríamos anotar, en esos momentos, que si bien la clase que ejercía la dominación era fundamentalmente una clase a la cual podíamos connotar como clase burguesa, con fuertes vinculaciones a las actividades financieras y comerciales, sin embargo, el modo político de la dominación aparecía como un modo oligárquico. En esta doble clasificación de oligárquico y burgués queríamos revelar que el contenido de la dominación de clase era de carácter burgués y la forma de la dominación era una forma oligárquica.

Decíamos que esta dominación oligárquica burguesa en Chile había hecho crisis alrededor de la década de 1920 y se citaba, en los trabajos a los cuales hacíamos referencia, una serie de determinantes variados y de efectos complejos, tales como la caída de las experiencias salitreras, la pugna entre los grupos dominantes por articularse con el imperialismo estadounidense en reemplazo del inglés, etc. Al respecto, si bien la dominación oligárquico-burguesa tenía formas económicas diversificadas hacia el interior, dependían fundamentalmente de las exportaciones salitreras, y ya se había constituido, en alguna medida, como una burguesía monoexportadora, manteniendo sin embargo alguna significación en las exportaciones agrarias. Pero, de hecho, el grueso de las entradas económicas provenían de las exportaciones de salitre. La economía salitrera parecía estrechamente articulada al sistema económico inglés. Ahora bien, los efectos de la Primera Guerra Mundial fueron bastante graves. Por una parte, como señalába-

³ E. Faletto, E. Ruiz y H. Zememann, *Génesis histórica del proceso político chileno*, Santiago de Chile, Quimantú, 1971.

mos, la invención del salitre sintético había empezado a desplazar con fuerza las posibilidades de las exportaciones chilenas de salitre natural; por otro lado, la potencia inglesa había perdido significación y empezaba a adquirirla, por lo menos en relación con Chile, la economía norteamericana. El desplazamiento de los ingleses por los norteamericanos era previsible a corto plazo, tanto en el campo financiero (desplazamiento de la Banca Rothschild) como en su calidad de agente financiador del Estado.

Otro de los elementos que tuvieron significación para la crisis de la dominación oligárquico-burguesa fue la influencia que ejercieron la Revolución Rusa y los procesos políticos europeos entre 1917 e inicios de los años veinte. En efecto, todos estos movimientos, tanto rusos como europeos, contribuyeron al ascenso de la movilización de los sectores obreros y fundamentalmente de los sectores vinculados a la actividad minera. Por otra parte, en la historiografía tradicional también se cita a menudo, como elemento determinante, el surgimiento de los sectores medios, que pasaron a jugar un papel mucho más significativo en el ámbito de la política. Sería largo reseñar la serie de procesos y de crisis políticas que se dieron como consecuencia del rompimiento de las formas oligárquico-burguesas de dominación. Incluso estos hechos contribuyeron a dar origen a una efímera república socialista, que duró 12 días y cuyo impacto en la formación de la conciencia política de los más vastos sectores recién empieza a estudiarse. Aunque de alguna manera se ha iniciado un proceso que podríamos llamar de “rehabilitación del significado de la república socialista de los 12 días”, se puede señalar como hecho importante que muchos de los protagonistas de la república socialista tuvieron durante largo tiempo extraordinaria significación en la formación del proceso político de izquierda en el país. Queremos apuntar que la crisis que se inició, como decíamos, en los años veinte, se vio agravada con la crisis económica de 1929. Esto implicó, en términos económicos, una caída mucho mayor aun del sector exportador, la minería salitrera, y en consecuencia una agudización fuerte de las tensiones entre las distintas clases sociales. Todo este proceso de enfrentamientos entre sectores

sociales, o entre fracciones de clases, a veces implicó que se impusiera, como salida al proceso de la crisis, una alianza política que a su vez significaba una alianza entre el grupo constituido por los representantes de los sectores propietarios agrícolas, los sectores de la burguesía comercial y financiera, y de la burguesía industrial existente, con los representantes de los grupos medios.⁴ Parecía que el objetivo inminente de esta alianza —de sectores medios, burguesía y propietarios agrícolas— estaba constituido por la intención de hacer pagar el costo de la crisis a los sectores más desposeídos.

En la alianza con los sectores medios es evidente que también pudo haber influido el temor, en ese entonces, al denominado “desorden”, representado por los movimientos de masas y por la movilización del proletariado. Quizás, desde un punto de vista económico, la intención principal fuese, como señalábamos, hacer caer el peso de la crisis en los sectores de menores ingresos o más desposeídos. Por lo demás, la posibilidad de descargar el peso de la crisis en uno de los sectores populares se vio favorecida por el hecho de que el grupo más organizado de los sectores populares, el sector minero, se había visto profundamente afectado por el impacto de la crisis, lo que produjo en esos años una cesantía y un principio de migración desde los sectores mineros del norte hacia la capital, es decir, hacia el centro del país. Lo concreto es que los grupos más representativos de la clase obrera, los grupos mineros, que podrían haber hecho resistencia a la política de la burguesía y de los sectores medios, por el hecho de ser a su vez los más afectados, habían perdido su capacidad de organización, y por lo tanto de resistencia. Sin embargo, es necesario, además, subrayar que en la crisis de los años 1929-1930 también hubo cambios en los grupos dominantes. Esta crisis implicó un proceso de estancamiento agrícola en Chile. La caída de los mercados extranjeros, que hasta esos momentos habían recibido parte de la

⁴ Sobre el tema, y en relación con muchos aspectos de la revolución política chilena, véase A. Pinto, “Desarrollo económico y relaciones sociales”, en *Chile hoy*, México, Siglo XXI, 1970.

producción agrícola chilena, acarreó graves dificultades para los sectores agrarios exportadores. Por otra parte, la crisis había significado, a su vez, una severa restricción de los mercados internos.

Si bien es cierto que la economía chilena funcionaba desde hacía un tiempo en términos de las exportaciones salitreras, la economía agraria seguiría teniendo significación. Pero la crisis del 29 a la que hacemos referencia, implicó que el proceso de pérdida de significación de la economía agrícola se acelerara de un modo bastante fuerte. La mayor parte de los economistas y de los historiadores de la época ha señalado que a consecuencia de la crisis, por las dificultades derivadas de la exportación, fue necesario cambiar, crear y desarrollar un sector industrial, dado que no se contaba con divisas para mantener el *quantum* de importación de bienes industriales que el país requería. Por consiguiente, y en función de la crisis de 1929, debió necesariamente iniciarse el proceso conocido en América Latina con el nombre de *sustitución en la importación*.

Tenemos entonces, por un lado, que el sector agrario, que había sido uno de los aliados eficaces de la forma de la dominación oligárquico-burguesa, empezaba a perder significación, proceso que se vio acelerado por la crisis; por otro lado, se transformaba internamente la burguesía —que constituía el otro elemento o el otro grupo significativo de la dominación—, y adquiriría, o empezaba a adquirir, cierta importancia el sector industrial.

Como es obvio, estos hechos implicaron cambios decisivos en la correlación de las clases dominantes; pero nos interesa subrayar que la dominación burguesa, en su expresión política, dependía fundamentalmente de la capacidad de alianza con los sectores medios. Si el eje de la dominación estaba constituido por sectores terratenientes, propietarios agrícolas, por sectores de la burguesía comercial, financiera, e incluso por esta nueva burguesía industrial, la capacidad de ejercer la dominación quedaba limitada a la posibilidad de establecer una alianza con otros grupos sociales. Incluso el mismo cambio en la correlación de fuerzas implicó que los distintos sectores de la burguesía intentaran incorporar a nuevos socios, por así decirlo, dentro del pacto político. Estos

“nuevos socios” fueron los sectores medios, representados por los partidos radical o demócrata de la época. La alianza política y social a la que estamos haciendo referencia, si bien se había constituido en términos de un fundamental acuerdo para impedir el “desorden” representado por los sectores populares, no iba a soportar por mucho tiempo una política de restricción del gasto público. Nos interesa en este caso anotar que los sectores medios, inicialmente al menos, estuvieron de acuerdo en constituir una alianza política con los sectores de la burguesía y descargar el peso de la crisis en los sectores populares. Sin embargo, en la medida en que las políticas económicas que la burguesía iba a pronunciar, fundamentalmente las políticas de restricción del gasto público, no eran aceptables para los sectores medios, puesto que implicaban una restricción de la actividad del Estado, organismo al cual los sectores medios estaban estrechamente vinculados, fundamentalmente los sectores de carácter burocrático; los grupos medios, si bien es cierto se constituyeron inicialmente como aliados de la burguesía, serían bastante inestables en términos de la alianza. Mantengamos por ahora destacada esta necesidad de alianza de la burguesía con los sectores medios para constituir una forma de dominación política.

Si podemos hablar ya en esa época —alrededor de los años treinta, fundamentalmente a partir de 1932— de una dominación de contenido y carácter burgués, esto no implica que el otro polo estuviese constituido en ese entonces exclusivamente por el proletariado, ni siquiera que el proletariado apareciera como hegemónico en el enfrentamiento a la burguesía. A primera vista parecería que los sectores medios simplemente aparecen cambiando de un grupo hegemónico o otro, de una burguesía hegemónica a un proletariado que pudiera también postularse como hegemónico. Para caracterizar mejor los fenómenos a los cuales estamos haciendo referencia, es interesante revisar la definición que daba de sí mismo uno de los partidos que en aquellos años se definía como vanguardia política de la izquierda: el Partido Socialista. En una declaración establecía:

[...] la base del Partido Socialista proviene de la clase obrera, de los sectores medios, campesinos pobres, pequeños agricultores, peones, obreros simples, obreros calificados, artesanos, profesores, técnicos, pequeños industriales, pequeños comerciantes, universitarios, es decir, los que viven de su trabajo, salario, jornal o pequeña renta [...]

Creemos que esta heterogeneidad en la composición del partido incidía también en el carácter que se atribuía al enfrentamiento. En la misma declaración, se señalaba también: “[...] no se viene a nuestro partido porque se sea intelectual u obrero; se viene porque se ha adquirido conciencia revolucionaria del actual momento histórico”, lo que aparece, fundamentalmente, como una definición del momento político, económico y social que estaba viviendo el país. Este “momento” se definía en términos de “situación revolucionaria”, donde el enfrentamiento principal aparecía como un enfrentamiento en contra de la denominada *oligarquía nacional*, constituida por latifundistas, grupos vinculados a la banca y oligarquía financiera. Además, el enfrentamiento se daba en contra del llamado *capitalismo financiero*, definición que lograba caracterizar uno de los extremos de la contradicción, en tanto que el polo opuesto era caracterizado simplemente como “el pueblo”. Subrayemos que esta oposición entre pueblo y oligarquía era concebida como revolucionaria; pero no hay referencia en esta caracterización a una hegemonía de la clase proletaria. De hecho, era la voluntad del partido lo que transformaba al conjunto del pueblo en revolucionario. Es de destacar, entonces, que en la oposición a la dominación oligárquica se preconizaba la participación de los más distintos sectores, englobados bajo la categoría de “pueblo”, al cual se le suponía una voluntad revolucionaria, expresada fundamentalmente por el partido, que se constituía a su vez por esta misma heterogeneidad de grupos a la cual hacíamos referencia. Es importante subrayar que en el interior de la unidad entre los distintos grupos, es decir, en el interior de esta “unidad revolucionaria” que se preconizaba, no aparecían los conflictos como diferencias entre clases, sino entre partidos.

Esta circunstancia, de concebir al partido como la voluntad revolucionaria del pueblo, implicaba la posibilidad de que otros partidos no compartieran esta voluntad de revolución. La pugna entre los revolucionarios y no revolucionarios era entonces una pugna entre voluntades expresadas por partidos más que una pugna entre intereses de clase. De modo, entonces, que a pesar de definir la situación revolucionaria, en la contradicción señalada no se mostraba una clase como capaz de expresar esta contradicción.

Otro hecho de importancia contribuyó a fundamentar la alianza entre distintos sectores sociales que más tarde culminarían en la alianza del Frente Popular. Este hecho fue el inicio de la lucha contra el nazismo. Al enfrentamiento interno entre oligarquía y pueblo se sumaba ahora un nuevo elemento, que era el enfrentamiento al nazismo como amenaza significativa no tan sólo en el plano mundial, sino también con expresión en el plano nacional. Ya se ha señalado en distintas oportunidades que este problema del enfrentamiento a un enemigo como el nazismo significó la aproximación, en el plano mundial, entre demócratas y marxistas. Uno de los elementos de importancia en esta posibilidad de acercamiento fue, como todos saben, el cambio de posición de la Tercera Internacional. El resultado concreto fue que por un lado se relegó a segundo plano el anticomunismo, y por otra parte se limaron las aristas de la lucha de clases; sin embargo, a pesar de lo confuso de las formas que asumió el enfrentamiento, en todo este período que llevamos reseñado, y sobre todo por la confusión en términos de las clases que aparecían o no como revolucionarias, es de justicia señalar que, por lo menos en el campo ideológico, la alternativa que se señalaba era la alternativa del socialismo. Tenemos entonces que a pesar de no darse hasta ahora una clara definición de las clases revolucionarias, la única alternativa aceptada como superación de la crisis era una alternativa socialista. La construcción del Frente Popular significaría, sin embargo, un cambio en este planteamiento.

Ya anotábamos que los partidos marxistas, y especialmente el partido socialista, concebían a todo el pueblo como revolucionario en la medida en que el partido asumía su dirección; sin em-

bargo, cuando se inició el Frente Popular, y por lo tanto se hizo necesario establecer una alianza con el Partido Radical, se empezó a reconocer que los sectores medios se veían expresados a través de este último partido. Por consiguiente, el fenómeno en el plano ideológico tendría un doble sentido: en el primer momento, todos los sectores sociales expresados a través del partido se constituyeron como sectores revolucionarios, ya fueran sectores medios o sectores obreros. En el segundo momento, del Frente Popular, los sectores medios encontrarían mejor expresión a través de un partido distinto, como el Partido Radical; pero eso no significa que se reconociera de hecho que el Partido Socialista, que ahora pasaría hipotéticamente a representar de preferencia a los sectores obreros, mantuviera como alternativa el socialismo. Se ha reconocido una diferenciación en la representación política cuando los sectores medios pasaron a ser representados por el Partido Radical; sin embargo, se empezó a dejar de lado la alternativa del socialismo... No deja de ser interesante el hecho de que la política frentista pasara a conciliar intereses de clases representados políticamente de modo diverso. Ejemplifica bastante la transformación que se estaba operando, la declaración realizada por el secretario general del Partido Socialista en el año 1938, en la cual se propiciaba un cambio de táctica en la propaganda del partido. Borrando todo extremismo demagógico o infantilismo revolucionario, estableciendo en los programas sólo aquellos puntos clave que podrán realizarse, estableciendo la socialización de la industria en estado de monopolio y las de necesidades públicas indiscutibles, estableciendo con franqueza el respeto y el control, para su mayor desarrollo y protección, de las actividades y propiedades de las llamadas *clases medias*, fueran del campo o de la ciudad. Se subrayaba que este compromiso no significaría no hablar más de revolución socialista, sino, por el contrario, “debemos afirmar nuestra fe en la acción para desarrollar la revolución socialista, pero sobre la base de un programa claro que les indique a esos sectores de clase media, qué vamos a hacer y qué no vamos a hacer”. De ésta y de otras declaraciones dentro del mismo tono se desprenden algunos aspectos clave. Surge, por una parte, el re-

conocimiento de la necesidad de atenuar el programa para lograr una alianza con los sectores medios; por otra, se reconoce que la alianza con los sectores medios significaba establecer un sistema de relaciones con la burguesía, en la medida en que el problema principal pasaba a ser el problema de la propiedad, definida en términos de propiedad burguesa. Más que incorporar medios a nuevas alternativas, lo que se establecía en la alianza era un nuevo acuerdo con la burguesía.

Analicemos ahora la experiencia del Frente Popular y la alianza de clases durante este período. Éste se constituye como una alianza entre los partidos Radical, Democrático, Socialista y Comunista, pero también se constituye como una alianza entre las clases que, conscientemente, pasaron a ser expresadas preferentemente por un partido u otro. El hecho de interés es que esta alianza de los partidos se vivió como alianza entre los sectores medios y la clase obrera. Sin embargo, creemos que sería más acertado pensar que dicha alianza traducía un modo de relación con la burguesía. Se ha señalado, a veces, que con la constitución del Frente Popular se dio un cambio en el equilibrio del poder del país. Algunos autores, Aníbal Pinto entre ellos,⁵ señalan que por un largo período la derecha perdió la posibilidad de ser cabeza o eje de combinaciones políticas; sin embargo, el mismo autor agrega que no por eso dejó de “actuar detrás del trono”. Lo que siempre ha permanecido como punto de controversia y discusión en el análisis del Frente Popular es hasta dónde realmente esta actuación fue en segundo plano, o dicho de otro modo, cuál fue la cuota real de poder que en términos políticos la derecha, o la burguesía, representó durante este proceso.

En la combinación política del Frente Popular, el Partido Radical pasó a jugar el rol central. Los presidentes designados durante este período pertenecieron siempre a este partido, pero, como lo han anotado varios autores, dentro del Partido Radical, la fracción que representaba a los grupos terratenientes ejercía una influencia hasta cierto punto decisiva. El Partido Radical se

⁵ A. Pinto, “Desarrollo económico y relaciones sociales”, *op. cit.*

había constituido como expresión del sector medio burocrático en algunos de los casos; pero también contaba entre sus miembros o sus adherentes con importantes sectores vinculados a la mediana y pequeña minería del norte y un importante sector de terratenientes de la zona sur del país. Estos últimos, por una serie de motivos, y entre ellos por su aparición relativamente reciente con relación a los sectores agrarios tradicionales, se representaban a través del Partido Radical. Es decir, este partido, que aparecía como expresión de sectores medios, también albergaba en su seno algunos grupos de carácter burgués, tanto mineros como grupos de terratenientes, de extraordinaria significación. Este último grupo tenía una importancia decisiva en la determinación de la política del Partido Radical. Es preciso enfatizar la presencia de éste, porque el problema agrario pasó a ser uno de los puntos clave para entender la alianza de clases que se da durante el período frentista.

A primera vista, la alianza dentro del Frente Popular y el *modus vivendi* alcanzado por la burguesía, esencialmente la industrial, al parecer habría generado una contradicción entre este sector de la burguesía y los propietarios agrícolas. En una primera aproximación podría caracterizarse el Frente Popular, y algunos así lo han hecho, como una alianza entre sectores medios y obreros, expresada políticamente, que buscaba una forma de relación o de convivencia con la burguesía; pero no con toda la burguesía, sino con una fracción de ella, principalmente con la nueva burguesía industrial. Esta caracterización supondría la presencia de una contradicción entre una burguesía moderna, para llamarla de alguna manera, y los sectores terratenientes, a los que se caracterizaba como tradicionales. La situación a la que estamos haciendo referencia no es sólo una pura apariencia, y podría justificarse señalando que existió toda una tendencia, un poco anterior al Frente Popular, pero más expresiva durante ese momento, a no otorgar reajustes a los precios agrícolas, manteniéndolos casi siempre en un nivel bajo. Este hecho pareciera confirmar la primera impresión a la que se aludió, de una contradicción entre burguesía moderna vinculada al sistema industrial y

el sector agrario. La burguesía industrial, para mantener su alianza con los sectores obreros y con los sectores medios, mantenía a su vez una política de precios agrarios bajos que favoreciera el consumo de los sectores menos privilegiados. Sin embargo, según el estudio realizado por Sergio Aranda y Alberto Martínez,⁶ el problema se planteó realmente en los términos siguientes: los sectores obreros, a través de sus organizaciones tanto sindicales como políticas, habían alcanzado un nivel de organización y de combatividad bastante alto. Por consiguiente, de otorgarse un reajuste en los precios agrícolas, se habría producido de hecho una presión fuerte sobre los salarios industriales. Por su parte, sectores obreros habrían intentado compensar el alza de los artículos de alimentación y artículos básicos en términos de mayores ingresos, lo que habría significado una serie de conflictos con la propia burguesía industrial. Si la burguesía industrial u otros sectores de la burguesía hubiesen tenido que dar satisfacción a estas demandas, se habrían afectado también de hecho las utilidades de las empresas no agrícolas. Como es evidente, el problema se habría hecho sentir en la combinación electoral existente. De modo, entonces, que la burguesía, durante el Frente Popular, estaba dispuesta a no conceder mejores precios a los agricultores, pero buscaría, sin embargo, alguna forma de compensación a este deterioro del sector de propietarios agrícolas. Como señalan en su trabajo Aranda y Martínez, la medida más socorrida en el período fue la de agudizar la explotación del campesinado y mantener una constante represión, tanto legal como extralegal, del movimiento campesino, y muy fundamentalmente de los intentos de constituir organismos sindicales por parte de los trabajadores agrícolas. Otro hecho que se hace necesario destacar respecto de la vinculación entre sectores agrarios y de la burguesía industrial, o de la burguesía comercial y financiera, es que el proceso que se generó a partir de los años que siguieron a la crisis de 1929 implicó también un desplazamiento de los propietarios agrícolas. Este

⁶ S. Aranda y A. Martínez, "Estructura económica: algunas características fundamentales", en *Chile hoy*, México, Siglo XXI, 1970, pp. 133-134.

sector, que con anterioridad había establecido alianzas fundamentalmente con el sector de la burguesía comercial exportadora, ahora —por lo menos en parte— buscaba vinculaciones con la actividad industrial. De modo, entonces, que si la burguesía no estaba dispuesta a conceder beneficios al sector agrario en términos de mejores precios para sus productos, sí estaba dispuesta, sin embargo, a conceder que la tasa de explotación, por decirlo de alguna manera, fuera relativamente favorable a este último sector. Dicha situación se lograba a través de las dificultades impuestas para establecer mecanismos de reivindicación por parte del propio campesinado. Sin embargo conviene subrayar que frente a este proceso de explotación del sector campesino, los partidos de izquierda parecían más o menos impasibles; aún más, se ha señalado la existencia de un acuerdo táctico de los partidos obreros, tanto socialistas como comunistas, para no promover, durante el Frente Popular, la sindicalización agraria. El hecho concreto es que tanto el Partido Socialista como el Partido Comunista estaban formados esencialmente por grupos obreros de carácter urbano, o por mineros, cuya vinculación con el movimiento campesino era más bien de tipo ideológico. Las circunstancias anteriormente señaladas, vale decir, que el Frente Popular constituye una expresión política de la alianza de los sectores obreros con los sectores medios; que a través de esta alianza se buscaba un modo de convivencia con la burguesía; y que dentro de este modo de convivencia, el grupo de los terratenientes también lograba mantener una situación relativamente favorable, podrían enfatizar más aún la hipótesis de que el acuerdo político alcanzado no era simplemente con los sectores medios, sino también con la burguesía. Lo que de hecho hace posible esta alianza con la burguesía es la explotación del sector campesino.

Pero pueden agregarse algunos elementos más:⁷ la política de industrialización que se llevó a cabo durante el Frente Popular no se logró mediante un esfuerzo de inversión de los grupos

⁷ Hugo Zemelmán en E. Faletto, E. Ruiz y H. Zemelmán, *Génesis histórica del proceso político chileno*, op. cit.

dominantes. El desarrollo industrial, bastante significativo en la época, se alcanzó por el esfuerzo estatal y principalmente gracias a un aumento de los impuestos indirectos. De hecho, quienes pagarían el esfuerzo de industrialización serían los sectores asalariados. Este desarrollo de la industrialización favoreció no tan sólo a la burguesía, sino principalmente a los sectores medios, puesto que implicó, por ser una industrialización impulsada por el Estado, un aumento de la burocracia fiscal y semifiscal, lugar de ocupación preferente de los sectores medios. En este caso de alianza y colaboración de clases, el movimiento obrero a su vez iría cambiando paulatinamente de carácter y de contenido. Durante los gobiernos frentistas, las organizaciones sindicales contribuyeron decididamente a la paz social. Si se analiza el período del Frente Popular se podrá ver que fueron escasas las huelgas y los movimientos sociales. Es cierto que a esto contribuyó la posición del gobierno, que se autocalificaba como “amigo de los trabajadores”, pero quizás no fue ajena la participación de los organismos directivos de la central sindical de la época en la estructura estatal. Durante ese período, los dirigentes sindicales participaron, por ejemplo, como consejeros en la Corporación de Fomento en la Caja de Habitación, en el Consejo de Subsistencias y de Precios, etc. Todo esto haría posible que los grupos obreros sindicalizados pasaran a ejercer cierta influencia en los organismos de la política del Estado. Pero a su vez esta participación significó en los hechos una política de asimilación que tendría como consecuencia legitimar la alianza existente. Como resultado de la experiencia de colaboración entre las clases, el objetivo inicial del socialismo, con el que habían surgido los partidos Socialista y Comunista, tendía a desaparecer. Lo interesante, sin embargo, es que la polémica política en el ámbito de la izquierda de la época se centraba precisamente en argumentaciones a favor o en contra de la alternativa del socialismo. El que esta polémica no pueda ser caracterizada como discusión entre pequeños grupos ideológicos, se confirma por el hecho de que la votación del Partido Socialista alcanzó durante la época más o menos un 17%, y el Partido Comunista un 12%, lo que constituye un porcentaje bastante apreciable del

electorado en aquel momento. Como expresión de esta polémica, que se dio con bastante fuerza, podemos anotar lo que declaraba la oposición interna dentro del Partido Socialista. Ahí se señalaba que este partido, que había aparecido como partido de la revolución, debería luchar por su advenimiento; sin embargo, como partido de gobierno, aceptado por la burguesía, había olvidado, se decía, la revolución y había hecho todo lo posible para que las clases revolucionarias la olvidaran. El Partido Socialista, añadía, estaba experimentando todos los efectos perniciosos de la colaboración gubernativa con la burguesía, desarrollando una política de pactos y compromisos que lo succionaría.⁸ Por otra parte, el secretario general del Partido Socialista en ese momento declaraba lo siguiente:

[...] los socialistas no creemos que con el triunfo del Frente Popular, con la defensa de la Constitución y de las leyes, con un gobierno de partidos frentistas, vayamos a hacer socialismo, no, pero creemos que la unión leal definitiva de los partidos y sindicatos obreros con los partidos y sindicatos de la clase media constituye un frente popular capaz de dar al pueblo lo que necesita con urgencia inmediata.⁹

En suma, el socialismo dejaba de ser un objetivo inmediato y se producía el tradicional corte entre programa máximo y programa mínimo. El socialismo aparecía como objetivo a largo plazo, no abandonado pero sí trasladado, y lo fundamental en aquel momento pasaba a ser la realización de un programa no socialista, pero sí, se enfatizaba, alcanzable. El hecho concreto es que en la medida en que el objetivo del socialismo no era un objetivo presente, la conducción del proceso pasaba a otra clase.

Una vez más la situación internacional influyó decisivamente en la dirección que iba asumiendo el proceso interno. Con la entrada de la Unión Soviética en la Segunda Guerra Mundial,

⁸ Véase F. Casanueva y M. Fernández, *El Partido Socialista y la lucha de clases*, Santiago de Chile, Quimantú, 1973.

⁹ *Ibid.*

los partidos comunistas incluso modificaron la táctica de Frente Popular. Se constituyeron las llamadas, en aquella época, *uniones nacionales*, que iban a significar una alianza de los más variados elementos sociales y políticos en contra del fascismo. Es de interés señalar lo que antecede, puesto que si en el Frente Popular de alguna manera permanecía presente cierto conflicto con grupos internos, caracterizados éstos como *oligarquía*, en la unión nacional el enemigo más importante era principalmente el enemigo externo. Esta consigna de “unión nacional” contra un enemigo externo fue aprovechada en Chile para ampliar la base partidaria del gobierno del Frente Popular. Se constituyó durante la presidencia de J.A. Ríos la denominada Alianza Democrática, donde casi todos los partidos políticos y la mayor parte de los sectores sociales obtenían representación en el gabinete. Pero no tan sólo tuvo importancia en aquellos momentos el cambio de táctica de los partidos comunistas, sino que además otras influencias ideológicas se hicieron presentes. Una de las importantes fue la política del *New Deal*, que logró penetrar en los sectores de izquierda. A modo de ejemplo se puede señalar que el Partido Socialista en 1941 proponía como programa presidencial transformar el impulso que había asumido la economía nacional durante el Frente Popular en una verdadera democracia social. El hecho concreto es que el socialismo dejaba de ser objetivo o meta que alcanzar, y que la alternativa aparecía constituida por un proceso de democratización, posibilitado por los logros obtenidos a través del desarrollo de la economía. El mecanismo propuesto para alcanzar esta democracia social de corte roosveltiano era una planificación central del Estado, en donde los trabajadores recibirían los beneficios. Recalcamos que, en esta perspectiva, la clase obrera o los trabajadores aparecían simplemente como los beneficiarios de un proceso de democracia económica social, pero no como los protagonistas de una nueva sociedad. El resultado fue que la política, tanto del Partido Socialista como del Partido Comunista, influidos por estas nuevas orientaciones de la política mundial, se tradujo sobre todo en una presión redistributivista. La forma de representar los intereses de los sectores obreros fue funda-

mentalmente no hacerlo ya en términos de su alternativa política, sino representarlos como grupos que pedían, dentro del ordenamiento social existente, una mejor distribución de los ingresos; el problema del poder se reducía a lograr sólo una mejor posición.

Esta política significó que recibieran los beneficios de la redistribución aquellos grupos mejor organizados dentro de la masa asalariada. Aún más: los grupos obreros, incluso los grupos empleados, ubicados en puntos estratégicos, tenían una mayor capacidad de presión, lo que implicó que la política de redistribución existente fuera exclusivamente aprovechada por estos sectores. Se dio lugar entonces a un proceso de diferenciación en el seno de la clase obrera, constituyéndose lo que puede caracterizarse con el tradicional término de “aristocracia obrera”. De todos modos, es importante señalar que la clase obrera, como tal, pasó a acentuar su heterogeneidad en términos de niveles de vida que dependían fundamentalmente de distintos tramos de ingresos. Pero no tan sólo se dio un proceso de diferenciación dentro de la propia clase obrera, sino que además tendía a aumentar extraordinariamente la distancia existente entre empleados —es decir, grupos de trabajadores de “cuello blanco”— y obreros. Los grupos medios, vinculados al sector público o al sector privado, fueron los que más elevaron sus niveles; esto no sólo se expresó en términos de sueldos y salarios, sino también en una llamada *legislación social*. Como varios autores han puesto de manifiesto, si se analiza, por ejemplo, el desarrollo alcanzado por la educación secundaria, éste fue mucho más importante que el alcanzado por la educación primaria, que avanzó lentamente, e incluso en algunos sectores tendió a estancarse.¹⁰

De modo, entonces, que se produce una separación fuerte entre el grupo de los empleados o de las personas vinculadas a los aparatos burocráticos, y el grupo de los obreros. A la vez tiene lugar una diferenciación en el seno de la propia clase obrera. Los grupos obreros mejor organizados se vieron tan afectados por esta diferenciación o distancia entre sectores medios y trabaja-

¹⁰ Véase A. Pinto, “Desarrollo económico y relaciones sociales”, *op. cit.*

dores, pero se produjo como resultado una tendencia a que éstos identificaran sus intereses ya no con el resto de los obreros, sino principalmente con los sectores medios. Por otra parte, algunos grupos dentro de los sectores medios, los más privilegiados, pasaron a reforzar, a través de la política de colaboración, su alianza con la burguesía. A esto no fue ajeno el propio mecanismo de la intervención estatal en la economía. Se ha señalado que la intervención estatal, en vez de crear conflictos entre la burguesía y los agentes estatales de intervención, posibilitó el contacto entre ambos grupos. Los sectores medios vinculados a los aparatos del Estado a través de la participación en los consejos de fomento, en los directorios de las empresas parafiscales, en las agencias de créditos, en las agencias del control cambiario, crearon estrechos lazos e intereses comunes con la burguesía comercial, con la burguesía financiera y con la burguesía industrial.¹¹

El proceso que tuvo lugar fue, brevemente, el que sigue: el aparato del Estado pasó a financiar el desarrollo de una serie de actividades industriales o de otro tipo. A través de éste se creó, por ejemplo, la mayor parte de las industrias metalúrgicas. El papel desempeñado por el Estado en la creación e impulso de actividades económicas implicó la posibilidad de que los grupos altos de la burocracia estatal pasaran a la acción privada, o por lo menos a una estrecha asociación de intereses entre ambos grupos. En este panorama de inserciones ventajosas en algunos casos, o desfavorables en otros, empezó a tener lugar un quiebre entre los partidos que componían el Frente Popular, como también dentro de los propios partidos. Por ejemplo, algunos grupos medios que habían establecido alianza de intereses con sectores obreros intentaron, en conjunto con éstos, tener una política de redistribución que los favoreciera, otros sectores medios ya vinculados a la burguesía intentaron detener la política de inversión, por medio del aparato estatal, para que no favoreciera el desarrollo de la industria con la cual habían establecido conexión. Otros sectores obreros, por ejemplo, quedaron fuera de la ya restringida política

¹¹ *Ibid.*

de redistribución, y empezaron a agitar un programa reivindicativo tratando de recuperar posiciones perdidas.

A toda esta serie de problemas que necesariamente implican alteraciones en el comportamiento político, y que iban a alterar necesariamente las condiciones de funcionamiento de la alianza del Frente Popular, se agregó el surgimiento de un nuevo factor externo: la Guerra Fría. Si el enfrentamiento al fascismo, como se ha dicho, había constituido una de las posibilidades para conformar el Frente Popular y la Alianza Democrática, el anticomunismo de la Guerra Fría posibilitó la justificación de un reagrupamiento de las fuerzas sociales para encontrar una expresión política distinta, que hizo posible reprimir el movimiento sindical y el movimiento político obrero. Con el pretexto del anticomunismo se logró reforzar una alianza entre sectores medios y burguesía, que permitió iniciar una política represiva.

Incluso se podría señalar que esa política represiva también afectó a los sectores obreros más o menos ventajosamente colocados, ya que la política gubernamental de ese momento estaba constituida fundamentalmente por la intención de detener la política de redistribución en términos de mejoramiento salarial. La forma legal que adquirió la represión fue la llamada *Ley de Defensa de la Democracia*, dictada en 1948, que sancionó el nuevo pacto político y la nueva orientación. De este modo se quebró el Frente Popular o las alianzas que lo habían permitido.

La represión del movimientos sindical y del movimiento político vinculado a los sectores obreros hacía pensar, como señala Aníbal Pinto, en la factibilidad de una alianza entre los partidos de centro y los partidos de derecha, es decir, entre sectores medios y burguesía, cuyas relaciones se habían ido haciendo cada vez más estrechas en los últimos años del Frente Popular. A esta alianza generada con anterioridad se sumaba como condición favorable una situación económica externa: la Guerra de Corea, que también resultaba positiva. Las posibilidades de la exportación cuprera, que constituían el eje de las exportaciones, aumentaban favorablemente. Todos estos hechos posibilitaban en alguna medida aumentar el gasto fiscal, claro que esta vez orientado al

crédito para los sectores probados de la economía. Era de esperar, señala Aníbal Pinto, una salida conservadora que implicara la consolidación del nuevo arreglo social y político. Sin embargo, aunque parezca extraño, no fue eso lo que ocurrió, sino que los gobiernos radicales del Frente Popular fueron reemplazados por un movimiento heterogéneo, y de corte caudillista y con muchos rasgos, por lo menos externos, de populismo. El movimiento, conocido como *ibañismo*, logró imponerse con una significativa mayoría electoral. Debe señalarse, aunque sea de paso, que no fue ajena en ese momento la influencia ejercida en ese movimiento por el peronismo. Muchos líderes o dirigentes del movimiento ibañista se identificaban ideológica y políticamente con el peronismo argentino.

Es interesante que se lograra agrupar detrás de la figura de Ibáñez —personaje bastante controvertido de la política chilena— una masa heterogénea de lo que Aníbal Pinto caracteriza como *los marginados de todas las capas sociales*; es decir, no se trata simplemente de que con el ibañismo hayan hecho irrupción los grupos actualmente llamados *marginales*, sino también una serie de sectores alejados de los distintos grupos sociales existentes, marginales con respecto a los sectores medios y a los sectores obreros, incluso marginales con respecto a la propia burguesía.

El fenómeno del ibañismo ha sido poco estudiado en el proceso político chileno, pero quizá no dejen de estar relacionados con su aparición fenómenos como los movimientos de migración interna desde el sector rural al urbano, proceso que se venía intensificando desde 1945. Esta migración interna significó un relativo cambio en el carácter de la clase obrera existente. Se incorporó a su seno una serie de individuos sin tradición sindical y sin tradición política. Señalábamos ya que se había ido produciendo cierta diferenciación en el seno de la propia clase obrera, que la política de la clase se había expresado durante el proceso anterior fundamentalmente en términos de presión por la redistribución; que a la vez los objetivos políticos de la clase obrera habían quedado relativamente al margen; a todo esto se agrega la incorporación más o menos masiva de grupos sociales

provenientes de la migración, que, como decíamos, es probable que hayan cambiado el carácter del movimiento de la clase obrera, precisamente por su falta de experiencia política y sindical. Por otra parte, la represión a la que aludíamos sobre los partidos obreros, tanto Comunista como Socialista, y sobre la organización sindical, hizo que estas organizaciones no pudieran incorporar a los nuevos contingentes dentro de sus moldes organizativos. Pero no tan sólo fue importante este fenómeno, el que los sectores populares u obreros no se expresaran preferentemente a través de sus partidos tradicionales, sino que encontraran expresión a través de este movimiento de tipo populista. También es de interés señalar la pérdida de adhesión sufrida por el Partido Radical con respecto a los sectores medios. El Partido Radical era el que tradicionalmente representaba a los sectores medios, en especial a los más vinculados con la burocracia del Estado. Sin embargo, ejerció influencias sobre grupos que podrían denominarse *pequeña burguesía tradicional*. Estos grupos de pequeños comerciantes, semiartesanos, etc., parecieron volarse fundamentalmente hacia el ibañismo.

El movimiento ibañista, que en el momento en que surgió alteró casi totalmente el panorama político chileno, tuvo una muy corta duración; no logró articularse en forma más orgánica ni tampoco pudo destruir las organizaciones políticas tradicionales. Éstas, es cierto, se vieron afectadas por el llamado “terremoto ibañista”, pero a corto andar volvieron a recuperar su significación. Es más, los partidos tanto de derecha como de izquierda, atemorizados por la marea ibañista, tendieron a protegerse mutuamente, incluso pasaron a utilizar a su favor la estructura parlamentaria existente.

Por otra parte, las condiciones económicas externas tampoco siguieron siendo favorables al gobierno, tal como lo habían sido en los últimos años del gobierno radical. En 1953, es decir, sólo a un año de la elección que llevó al poder a Ibáñez, la situación económica se deterioró como consecuencia de la segunda contracción de posguerra de la economía estadounidense, y el ritmo de la inflación, que era bastante significativo, pasó a acelerarse

fuertemente. La capacidad de resistencia al proceso inflacionario fue mucho menor.

Dos fenómenos interesantes fueron resultado de este sacudón de la política chilena que constituyó el ibañismo. Los sectores obreros, incluso los empleados, volvieron a buscar por los cauces tradicionales su forma de expresión. En 1953 se constituyó la Central Única de Trabajadores, que reunió tanto a obreros como a empleados del Estado y empleados municipales, lo mismo que a algunos grupos de empleados particulares y algunos sectores campesinos. La crisis del frente había significado crisis del movimiento político y desarticulación del movimiento sindical. El ibañismo dio origen a un movimiento al margen de los partidos y de las organizaciones sindicales tradicionales; sin embargo, implicó la posibilidad de las formas tradicionales de representación, que habían sido destruidas por la política represiva a partir de 1948. Empero, es interesante señalar que ahora, en el seno de la nueva organización sindical, aparecían representadas todas las tendencias ideológicas, no tan sólo aquellas a las cuales podríamos connotar como marxistas, sino también las tendencias representativas de la nueva ideología política de sectores medios y de sus alianzas. Apareció, por ejemplo, la Democracia Cristiana, y mantuvo su representación el Partido Radical. No obstante, junto a esta heterogeneidad de representaciones políticas, la declaración de principios que adoptó la Central Única de Trabajadores fue clasista, anticapitalista, y propició la construcción de una sociedad sin clases.

Pero si el ibañismo implicó la posibilidad de que los sectores obreros reencontraran un cauce organizado, también determinó la presencia decisiva de la derecha. El panorama que se presentó puede resumirse del siguiente modo: el ibañismo a corto plazo se diluyó como movimiento, los sectores obreros y medios lograron reorganizarse y volvieron a encontrar expresión a través de sus propias organizaciones; a la vez, la derecha, y por consiguiente los sectores sociales que así políticamente se pueden clasificar, nuevamente empezaron a tener una presencia decisiva.

En esto influyó bastante el acelerado proceso de inflación al cual hacíamos referencia. La inflación implicó efectos políticos y sociales que empezaron a conmover al país, de modo que entonces el gobierno se vio en la obligación de aplicar un programa antiinflacionario. El programa que se aplicó fue diseñado por la denominada Misión Klein-Sacks. Propiciaba una fuerte contención salarial y contó con el apoyo externo de Estados Unidos y el respaldo interno de la burguesía representada políticamente. El ibañismo, desde el gobierno, debió de hecho asociarse con los partidos de derecha, aunque muchas veces no entraron formalmente en la alianza política. Este apoyo parlamentario, o el apoyo político, fue decisivo para el mantenimiento del gobierno de Ibáñez.

Para los fines de estas notas es interesante destacar el nuevo carácter que asumió la expresión política de la clase obrera a partir de los puntos que estamos señalando. Ya anotábamos que la unidad sindical se reconstituyó en 1953, y la unidad política, en especial de los partidos Socialista y Comunista, se articuló en 1956 en el denominado Frente de Acción Popular (FRAP). El fundamento del programa de esta nueva articulación política de los partidos, por lo menos autodenominados obreros, es claramente indicativo de la nueva orientación que asumiría el movimiento de la clase obrera en Chile. Se señaló en este programa que

[...] el Frente de Acción Popular será una organización política unitaria de las fuerzas de avanzada, que concertará la acción de los partidos que la constituyen en el campo político, parlamentario, sindical y electoral. El Frente de Acción Popular se caracterizará fundamentalmente por ser núcleo aglutinador de las fuerzas que están dispuestas a luchar por un programa antiimperialista, antioligárquico y antifeudal. Su acción esencial se dirigirá a consolidar un amplio movimiento de masas que pueda servir de base social a un nuevo régimen político y económico, inspirado en el respeto a los derechos y aspiraciones de la clase trabajadora y dirigido a la emancipación del país, al desarrollo industrial, a la eliminación de las formas precapitalistas de la explotación agraria, al perfec-

cionamiento de las instituciones democráticas y a la planificación del sistema productivo con vista al interés de la colectividad y a la satisfacción de las necesidades básicas de la población trabajadora.

Como es posible ver en este resumen inicial del programa, el tema del socialismo ya no aparece planteado. Éste era fundamentalmente un programa antiimperialista, antioligárquico y antifeudal. Queremos enfatizar lo siguiente: no por primera vez surgen, como polo del enfrentamiento, los grupos denominados oligárquicos y el imperialismo, pero sí, como veíamos en los inicios del proceso, los enemigos; pero éstos, por así decirlo, eran los mismos, y la alternativa de esta dominación venía siendo el socialismo, con todas las dificultades que hemos señalado. Pero en este caso las alternativas a la dominación imperialista, oligárquica y feudal eran la industrialización y la eliminación de las formas precapitalistas. Es decir, ya no se asume una alternativa socialista, sino una modalidad que muchos autores han caracterizado como “la alternativa del desarrollismo”. Dentro de ésta, la clase obrera podía esperar una mayor satisfacción de sus necesidades y una ampliación del sistema institucional y democrático. Esto es, la alternativa del desarrollo implicaría para la clase obrera metas obtenibles dentro de las formas capitalistas.

Es interesante señalar que en esta nueva orientación, incluso frente a un resultado que fue favorable a la derecha en las urnas (a la experiencia del ibañismo sucede el gobierno de J. Alessandri), la política propuesta a la clase obrera fue fundamentalmente una que podemos caracterizar como *defensiva*. Se centraba esta proposición de política en la reivindicación de fuentes de trabajo, salarios mínimos vitales, reajustes de remuneración, construcción de vivienda y otras exigencias. En este programa, simplemente defensivo, se intentaba articular a los más vastos sectores. Ni siquiera se trataba de una política de repliegue de la clase obrera, que pudiese, a pesar de actuar en una situación desfavorable, mantener su identidad como tal; sino que esta política era propuesta al conjunto de sectores sociales que pudieran constituirse en aliados. En una declaración del Partido Comunista se explicitaba:

[...] los pequeños y medianos capitalistas, los industriales de la construcción, los mineros chilenos, gran parte de la burguesía nacional, incluso muchos de los que votaron por el propio Sr. Alessandri, también exigen y exigirán cada día más del gobierno medidas que signifiquen salir de la situación a que ha sido conducida la economía chilena. Son muy vastas y poderosas las fuerzas que pugnan por una revisión económica; por esto, ella es previsible en cierto grado dentro del marco de una política reaccionaria.

Incluso al enfrentar las elecciones de 1964, el Partido Comunista declaraba lo que sigue:

[...] los partidarios de la candidatura de Salvador Allende aspiran a constituir un gobierno popular, nacional, democrático, antiimperialista, antifeudal, antimonopolista y punto. El gobierno que queremos establecer no tiene ni se le pueden establecer otros alcances, los comunistas no andamos con santos tapados, y por esto declaramos una vez más que también queremos que Chile llegue a ser un país socialista y luego comunista, pero para alcanzar el socialismo, primero hay que hacer lo que ahora nos proponemos; cada cosa a su hora, cada tarea histórica a su debido tiempo.

Cabe preguntarse: ¿qué había pasado con el movimiento de la clase obrera para que la alternativa que planteaba adquiriese el carácter que señalamos? Por una parte, conviene hacer notar el surgimiento de un partido como la Democracia Cristiana, a través del cual un sector de la burguesía, en una amplia alianza pluriclasista, lograba plantear una plataforma de reformismo avanzado, lo que evidentemente quitaba aliados electorales a los partidos obreros. Además, la Democracia Cristiana había logrado incorporar a la masa independiente; sin embargo esto sólo explica una pugna por la ampliación de la base electoral. El problema está en determinar por qué la pugna se hacía desde una plataforma más o menos coincidente. A pesar de las frustraciones que hemos venido señalando, las alternativas de transformación, con toda esta paulatina tendencia hacia lo que podríamos calificar

de *reformismo* o de *aceptación de los moldes capitalistas*, habían sido siempre iniciativa de los denominados *partidos de izquierda*, y surgido en los sectores obreros o en los medios. Con el surgimiento de la Democracia Cristiana también empezó a proponer iniciativas de transformación desde la propia burguesía. Lo interesante entonces es que se dejó de lado la alternativa socialista y surgieron, como eje de las reivindicaciones, pretensiones de tipo burgués; pero éstas ya no eran propuestas tan sólo por sectores de la llamada *izquierda*, sino exigencias “burguesas progresistas” hechas por la propia burguesía. Para aclarar un poco este fenómeno conviene que nos detengamos en algunos de los elementos que señala Aníbal Pinto. A partir de 1960 se dio en Chile un significativo desarrollo de las actividades vinculadas a la producción de bienes de consumo duraderos o pesados, en todo caso bienes más costosos, tales como desarrollo de la industria automotriz o de industrias de televisores, artículos electrodomésticos, etc. Este hecho significó una activación industrial de otros sectores y, por consiguiente, un fortalecimiento de lo que podríamos denominar *burguesía nacional*. No tan sólo implicó esto, sino que también la disposición de este consumo tuvo una influencia conservadora sobre el resto de las clases sociales, ya sea porque algunos habían tenido acceso a estos nuevos bienes o porque otros esperaban tenerlos. Esto fue especialmente sensible en los grupos medios y en los asalariados de mayores ingresos. La influencia que señala Pinto actuaba también sobre la diferenciación que el propio desarrollo industrial había producido en la clase obrera, como asimismo en las distancias existentes entre la clase obrera y vastos sectores populares, fundamentalmente de pobladores marginales cuya inserción en el aparato productivo era por lo menos precaria.

Esta heterogeneidad de los sectores obreros y esta distancia con respecto al resto de los sectores populares significó que los obreros pertenecientes a las actividades industriales más modernas, o de avanzada, tuviesen un tipo de identificación subjetiva cuyo conocimiento es de interés. En una investigación hecha bas-

tantes años atrás,¹² se obtuvieron resultados que ilustran un poco lo que estamos tratando de explicar. En la planta de Huachipato, la acerería nacional y una de las más avanzadas en el país en esa época, al preguntárseles a los trabajadores por su autofiliación en términos de clase, se llegaba al resultado de que el 51 % de las personas encuestadas se autoclasificaban como pertenecientes a la clase media. Es de interés subrayar que esta autoidentificación con los sectores medios no implicaba una disminución de las actividades sindicales y de las actividades políticas, sino que éstas empezaban a caracterizarse por una mayor aceptación de las estructuras sociales existentes. El hecho de que los grupos obreros se consideraran como pertenecientes a los sectores medios no implicaba que por esta identificación abandonaran la política o la actividad sindical, sino que pasaban a cargarlas con contenidos de tipo distinto. Sus reivindicaciones iban a ser las propias de los sectores medios.

El hecho concreto que se puede colegir a partir de este pequeño indicador es que se acentuaba la tendencia a la aceptación de la hegemonía ideológica de la burguesía. Esto conviene ligarlo con lo que señalábamos anteriormente. La presión por transformaciones, aunque fueran dentro del marco del capitalismo, se había logrado a través de los partidos de izquierda o de partidos de centro, como el Radical, pero en alianza con los sectores obreros organizados política y sindicalmente. El surgimiento de la Democracia Cristiana implicó la posibilidad de que un sector de la burguesía, en una alianza pluriclasista, plantease una alternativa burguesa de modernización. El proletariado, que había sido de alguna manera incorporado a la hegemonía ideológica de la burguesía, también iba a perder entonces la posibilidad de mantenerse como expresión de la idea del cambio o de la transformación, y la propia burguesía podía ahora recuperar su capacidad de dirección de un proceso de transformación burguesa.

Este fenómeno de pugna entre un programa “protagonista” de la burguesía y “reformista” de la izquierda se expresó con fuerza

¹² *Ibid.*

en el problema agrario, que empezaba a adquirir cada vez mayor relieve. En las elecciones presidenciales de 1964, la candidatura de la Democracia Cristiana y la candidatura del Frente de Acción Popular plantearon una alternativa de reforma agraria que implicaba modernización y sindicalización campesina. De hecho, los campesinos tenían que elegir entre programas más o menos similares. Una alianza con la clase obrera no significaba, de acuerdo con lo que se planteaba, una salida socialista en el campo. Esto implicaba que la reivindicación campesina —fundamentalmente centrada en la tierra en muchos casos, pero que también exigía la representación política— tenía visos de realizarse, más bien, en alianza con una burguesía modernizante que con el proletariado. El hecho concreto fue que, a pesar de esta similitud de programas, la alternativa de la burguesía modernizante triunfó con gran apoyo electoral. Claro está que a ello no fue ajeno el volcamiento de la derecha tradicional; como siempre, en el caso chileno, también estuvieron presentes los problemas externos. La presencia de Cuba en el ámbito político latinoamericano no dejaba de teñir las postulaciones de izquierda, por tibias que fueran. Por otra parte, la articulación entre los distintos sectores de la burguesía no había desaparecido totalmente. Es decir, si surgió, representada por la Democracia Cristiana, una burguesía a la que podríamos calificar de progresista, la contradicción con el resto de los sectores burgueses no fue tan fuerte como para romper los tradicionales lazos entre ellos existentes. Es más, en la medida en que la realización del programa “progresista” de la burguesía implicó movilizaciones sociales que podían hacer peligrar la institucionalidad del proceso, o que podían hacer peligrar de algún modo cierto *statu quo*, la tendencia fue nuevamente buscar alianza con la burguesía en detrimento del resto de los sectores sociales, que inicialmente se habían movilizadado detrás del programa de la burguesía modernizante.

Sin embargo, nos interesa señalar, para poner fin a estas notas, que la experiencia de la burguesía progresista también fracasó, y que con el fracaso de esta experiencia volvió a abrirse la alternativa del socialismo. O más bien, quizás volvió a plantearse con

fuerza que la única salida a la crisis existente era respaldar decididamente una alternativa socialista. Quizá se pueda postular que fue precisamente el fracaso de la experiencia reformista o desarrollista lo que obligó a plantear a la clase obrera como alternativa, nuevamente, el socialismo. Pero ¿cuáles eran los problemas con los que esta alternativa ahora se enfrentaba? En términos de las relaciones entre las clases, varios autores o analistas de la política chilena han señalado que la alternativa del socialismo en Chile y de las modalidades que asume están determinadas en alguna medida por la permanencia o ausencia de una contradicción entre sectores de la burguesía tradicional y de la burguesía moderna. En términos políticos, la posibilidad de las fuerzas que se han propuesto la transición hacia el socialismo está dada por el hecho de que se mantenga una diferencia política entre el Partido Nacional y la Democracia Cristiana. Como es de todos sabido, cada día es más difícil pensar que permanecerán las condiciones que sostienen tal contradicción. Por otro lado, uno de los grandes problemas que enfrenta la construcción del socialismo, o la transición hacia el socialismo es, como se desprende de los apuntes que hemos hecho, la sustitución, o no, de la hegemonía ideológica de la burguesía por la del proletariado sobre los sectores medios. Queríamos anotar en ese ensayo que durante un proceso más o menos largo, aunque la alianza de clases se hubiese concebido como una alianza entre los sectores medios y el proletariado, de hecho detrás de ella se escondía la búsqueda de alguna forma de articulación o de relación con la burguesía, y que concretamente la ideología de la burguesía había sido hegemónica, primero con respecto a los sectores medios y también después con respecto al conjunto de los sectores obreros, o por lo menos a gran parte de ellos. La posibilidad de contar con el apoyo político y social de los sectores medios pasa entonces por la capacidad que tenga el proletariado para quebrar la hegemonía ideológica de la dominación burguesa e imponer su propia hegemonía ideológica con relación a estos sectores. El otro tema fundamental es el de la forma que pueda asumir la alianza de clases con los sectores del campesinado: hemos visto hasta el momento que el campesinado

fue el gran ausente en las alianzas políticas que logró establecer el proletariado. Que incluso el proletariado aceptó de alguna manera la marginación del campesinado del proceso político y del proceso económico. Que más tarde este último entró en una alianza con sectores de la burguesía con la finalidad de reivindicar sus propios intereses, expresados en términos de posesión de la tierra, en algunos casos —la mayoría quizá—, y también de participación en el sistema a través de los organismos sindicales o políticos. De modo que entonces se plantea para el proletariado la necesidad de definir la forma en que debería adquirir, en la nueva situación, la alianza entre proletariado y campesinado. Se suma a esto el problema de la unidad del propio proletariado. Hacíamos mención de la diferenciación entre las distintas capas proletarias, y no tan sólo de la interna en términos económicos, sino de la tendencia a que cada uno de estos sectores estableciera alianzas de interés con otras clases u otras fracciones de clases. Así, citábamos el caso de la tendencia a la alianza con los sectores medios y, por lo tanto, de una diferenciación con respecto a los propios sectores de la clase obrera. La posibilidad de una hegemonía proletaria pasa, como es evidente, por el requisito de constituir una unidad del proletariado. Agréguese además la necesidad de establecer vinculaciones estrechas con sectores que no están incorporados a lo que podríamos denominar con propiedad *proletariado industrial*. Hacemos referencia a los sectores llamados comúnmente *marginales*. Estos problemas de alianzas entre las clases, como es evidente, logran expresión a través de una forma de poder. El problema planteado es la capacidad del proletariado para generar sus propias formas de poder para con ellas enfrentar al poder burgués. Por otra parte, y para finalizar, aunque no es lo menos significativo, sino quizás lo contrario, es evidente que va a tener incidencia la coyuntura internacional. Hemos hecho énfasis, en estas notas, en los problemas vinculados con la trayectoria histórica de la clase obrera, y quizá algunos de los elementos que aquí hemos señalado puedan dar claridad sobre el tema inicial, es decir, cuál es la posibilidad de la revolución socialista en un país como Chile. Tenemos la impresión de que algunos de los

elementos a los cuales apuntamos dan cuenta del “movimiento” de la clase obrera, en términos de su experiencia política y de sus experiencias gremiales, y por consiguiente creemos que contribuyen a plantear las dificultades, pero también las alternativas por las que puede pasar la construcción del socialismo en Chile.

OPCIONES POLÍTICAS EN AMÉRICA LATINA: COMENTARIO CRÍTICO A LA PROPUESTA DEL DOCTOR PREBISCH¹

En los propósitos de este seminario se encuentra la necesidad de reflexionar sobre procesos que, si bien tienen lugar en distintos ámbitos del globo, inciden, no obstante, en las preocupaciones no sólo de los expertos en temas sociales latinoamericanos sino también en las alternativas políticas que se plantean para América Latina.

Nos ha parecido de interés comentar la propuesta del doctor Prebisch, contenida en varios de sus recientes trabajos, que se pueden englobar en el título por él mismo indicado de “Hacia una dinámica de la transformación”.

Son varios los hechos que refuerzan el interés de esos trabajos. Por una parte, hay en la proposición del doctor Prebisch una intención de dar respuesta a temas que son el objetivo de este seminario: “Alternativas de la democracia: el problema del socialismo y la forma de sus opciones”. Por otra, es innegable que en ciertos círculos políticos, con capacidad de influencia y decisión, la propuesta del doctor Prebisch es acogida como opción válida, que constituye una alternativa. Por último, es innegable la influencia

¹ Materiales de discusión del Programa FLACSO-Santiago de Chile, N° 11, marzo de 1981.

de la obra del doctor Prebisch en el pensamiento económico de la región, así como el hecho de que sus nuevas formulaciones están contribuyendo a un debate en que, cualquiera sea la posición que se adopte, vuelve a plantearse como fructífera una colaboración entre las distintas disciplinas de las ciencias sociales.

En la caracterización global referida a la particular condición de América Latina, recurre el doctor Prebisch a temas que él mismo, y el grupo de economistas vinculados a la CEPAL, habían ya desarrollado, tales como la relación centro-periferia, en donde lo fundamental es que el proceso técnico tiende a concentrarse en los centros de la economía capitalista. La industrialización es un fenómeno que alcanza su mayor vigor y desarrollo también en esos centros; y el intercambio de bienes industriales tiende a constituirse preferentemente como intercambio entre los centros.

En esta relación centro-periferia el hecho principal es que la dinámica de desarrollo del centro no se propaga con fuerza a la periferia, sino que ésta sólo se desarrolla en la medida en que es necesario para el abastecimiento de productos primarios. Como la CEPAL y el mismo Prebisch señalaran en su oportunidad, la periferia quedó inicialmente al margen del proceso de industrialización. Cuando se iniciaron esfuerzos para corregir ese fenómeno, fueron hechos principalmente por la misma periferia; no obstante, incluso los países donde se logró cierta industrialización, no han conseguido entrar en las grandes corrientes de intercambio de los centros, puesto que son muchas las barreras que a ello se oponen, como lo atestigua la propia experiencia de Prebisch en la dirección de la UNCTAD. En suma, el desarrollo capitalista periférico aparece como un desarrollo limitado. Pero además, y el autor lo subraya con fuerza, el capitalismo periférico es un capitalismo imitativo, tanto en lo que respecta a técnicas y formas de consumo, como a instituciones, ideas e ideologías.

Se apunta aquí a un fenómeno varias veces advertido en América Latina: el de la distancia existente entre lo que podríamos llamar, *grosso modo*, *superestructura* e *infraestructura*. A ello se ha aludido cuando se señala que a América Latina la caracteriza un nivel de aspiraciones que no corresponde a su base estructu-

ral, argumentándose que la difusión de aspiraciones ha sido más rápida que la difusión del progreso económico que hace posible satisfacerlas. No obstante, conviene apuntar que Prebisch no sólo señala el atraso estructural respecto a pautas superestructurales imitativas, sino que señala que este desfase es inherente al tipo de desarrollo capitalista periférico.

No es ajena al pensamiento de Prebisch la preocupación por el tema de la crisis y la incidencia que ella tiene en las opciones latinoamericanas. Es así que se ha subrayado la significación que tuvo la crisis del 29 en la conformación de alternativas industrialistas. Ella dio origen, como es archisabido, a la industrialización sustitutiva, que a pesar de todas las críticas que pueda dirigírsele, constituyó una forma de crecimiento no desdeñable en muchos de nuestros países.

Pareciera que nos encontramos frente a una segunda crisis mundial, en la cual el problema de los recursos energéticos es una de sus manifestaciones más expresivas. Se preocupa Prebisch, sobre todo por las manifestaciones latinoamericanas de esta crisis, cuyos rasgos principales y característicos serían la tendencia al agotamiento de la política sustitutiva y la necesidad de exportación de bienes industriales. Sin embargo, el capitalismo mantiene su tendencia centrípeta, en donde los centros no favorecen el intercambio industrial con la periferia, aunque señala que la periferia tampoco ha explotado sus posibilidades de intercambio recíproco.

Particular significación adquiere, en el análisis actual de Prebisch, el carácter imitativo del capitalismo periférico, carácter que aumenta de intensidad con la industrialización misma. El capitalismo periférico, afirma, trata de desarrollarse como el capitalismo central, pero su estructura social es muy distinta. Prebisch hace énfasis en la exagerada imitación de las formas de consumo, cuyas implicaciones son clave para la opción de desarrollo.

La succión de ingresos por los centros —lo que no desconoce—, sumada a la imitación de tipos de consumo, actúa en desmedro de la necesaria acumulación de capital en la periferia. Donde se manifiesta mayormente la imitación de formas de consumo es

en los estratos superiores, que tratan de concentrar excedentes para acceder a ellos. El capitalismo periférico se constituye como excluyente, lo que se acentúa por el crecimiento demográfico: se constituye, así, una sociedad privilegiada de consumo.

La incidencia negativa de esta orientación en la necesaria acumulación de capital y el carácter de irritante privilegio llevan a la preocupación por el tema de la apropiación del excedente. Se apunta que no es novedad que en un sistema capitalista sean los estratos altos quienes se lo apropian; pero en el capitalismo periférico este sistema presenta rasgos específicos.

No se dan aquí fenómenos de difusión de la acumulación del ingreso. En América Latina, las expectativas respecto a un derrame son casi siempre falsas. No obstante, y por ello, se constituyen en fuertes presiones políticas y sociales para compartir el excedente. En la práctica político-social de América Latina, estas presiones se ejercen fundamentalmente sobre el Estado, al cual se ve como mecanismo redistribuidor por excelencia. (Esto explica en parte que en ciertos regímenes se constituya, como política clave, el desmantelamiento del aparato del Estado).

Las presiones sobre el Estado, señala el autor, se intensifican particularmente en los regímenes democráticos, cosa que tiende a llevar al sistema, en su conjunto, a la crisis. Es de subrayar este hecho, puesto que constituye el punto central de la preocupación de Prebisch sobre la posibilidad de funcionamiento de la democracia en un sistema capitalista periférico. La democracia constituye canales de expresión de demandas que el capitalismo periférico no puede resolver. La democracia es contradictoria con la dinámica del capitalismo periférico.

A estas contradicciones internas se suman aquellas generadas por la relación centro-periferia propiamente tal. Éstas serían la contradicción entre una tendencia a la internacionalización del consumo, pero no a una internacionalización de la producción de bienes; así mismo, una contradicción entre la tendencia a la hegemonía del centro y las demandas de autonomía de la periferia.

El problema básico, para Prebisch, como ya lo hemos dicho, es el del uso del excedente. Tal como él lo ve, son notorias dos

arbitrariedades en ese uso: la apropiación del excedente por los grupos privilegiados de acuerdo con las leyes del mercado, en el cual los que concurren distan mucho de ser iguales, por lo que se distorsiona su funcionamiento; y la arbitrariedad en la distribución, cuando el poder político y sindical actúan contrariamente a las leyes del mercado. Estas arbitrariedades son, a su juicio, las que imponen la acción reguladora del Estado para usar socialmente el excedente. En ninguno de los grupos en pugna, señala, se manifiesta un interés colectivo. Es por eso que el Estado, en nombre del interés colectivo, tiene que intervenir.

Señalemos de pasada que la propuesta bordea peligrosamente el tema de la reificación del Estado, que es expresión del interés colectivo, pero ¿sostenido por qué grupos? ¿O es que se piensa en grupos no directamente vinculados a los intereses en juego y que puedan asumir la idea del interés colectivo? ¿Se trata, acaso, de una propuesta dirigida a ciertos sectores tecnocráticos, y quizá a sectores militares, que actuarían en nombre del interés general de la sociedad?

Las dos formas de posible acción reguladora serían, según Prebisch, a) que el Estado tome la propiedad y la gestión de los medios productivos, y b) que el Estado use el excedente con racionalidad colectiva, sin concentrar la propiedad en sus manos, sino difundiéndola socialmente.

La tesis que Prebisch sustenta es que las fallas del sistema no radican en la propiedad en sí misma, sino en la apropiación privada del excedente y en una exagerada concentración de los medios de producción. A su juicio, las dos opciones anteriormente apuntadas constituyen dos versiones del socialismo. La primera es incompatible con la democracia; la segunda sí es compatible. ¿Por qué? Porque, en su perspectiva, la garantía de la democracia es la propiedad. Aunque aceptásemos este supuesto —que discutiremos más adelante—, a nadie se le escapa que para socializar el excedente habría que contar con un Estado extraordinariamente poderoso y que, en su perspectiva, su poder de coacción tendría que ser extraeconómico. El fantasma de los militares, que sí dis-

ponen de un indiscutible poder de coacción, cual es la fuerza, vuelve a presentarse.

El afán encomiable de enfrentar un poder excesivo del Estado, en el que se concentraría la propiedad, no conjura el recurso a la fuerza más desnuda. En el intento de cerrar la puerta al diablo, éste se cuele por la ventana.

Podemos concordar en que los problemas que se señalan en los trabajos de Prebisch caracterizan, con propiedad, el estilo de desarrollo vigente. Son evidentes los rasgos de concentración del ingreso en los estratos superiores; el tipo de consumo imitativo, especialmente de los sectores altos; la insuficiente acumulación del capital; la ausencia de absorción positiva de los estratos inferiores, que marca la tendencia excluyente del sistema.

Pero es de gran interés el que el autor señale que la dinámica misma de este modelo implica estos problemas. No se trata, pues, de atrasos o distorsiones posibles de corregir, sino que debe enfrentarse decididamente el cambio de modelo. Más significativo aún para nuestros propósitos es el caso que el autor subraya; el hecho de que un proceso de democratización sea contradictorio con la dinámica de crecimiento del modelo, puesto que la democratización implica la posibilidad de expresar demandas de sectores que, de cumplirse, actuarían como freno al modelo de crecimiento, y en donde la única salida parece ser la de acentuar la espiral inflacionaria, lo que a corto andar llevaría a situaciones política y socialmente insostenibles.

La búsqueda de soluciones (el cambio de modelo) no está exenta de problemas. La interrogante que Prebisch se plantea podría formularse esquemáticamente como sigue: ¿es posible transformar el capitalismo de la periferia dándole una dimensión social? ¿Es posible transformar el socialismo, liberalizándolo?

Prebisch pretende una síntesis entre liberalismo y socialismo, lo que obviamente se presta a polémicas y discusiones. Si de síntesis entre socialismo y liberalismo se tratara, algunos intentos en esa dirección han sido formulados con anterioridad. Recordemos, por ejemplo, el caso de los hermanos Rosselli, protagonistas de la resistencia antifascista italiana y, su propósito de definir lo que

llamaron “socialismo liberal”. Desde la perspectiva liberal y la vinculación con el socialismo, recuérdese a Piero Gobetti o, en términos más actuales en la relación socialismo-liberalismo, quizá algunos escritos de Norberto Bobbio. Tampoco son desdeñables las corrientes que se calificaban a sí mismas de *socialismo libertario*, en oposición al *socialismo autoritario*.

Mucho más discutible sería el tema, si la pretensión fuese establecer una síntesis entre capitalismo y socialismo, dado que el supuesto de ser del socialismo es, dialécticamente, la superación del capitalismo.

El planteamiento de Prebisch parece incorporar tanto la dimensión liberal como ciertos aspectos del capitalismo. Del capitalismo como experiencia histórica cultural se pretende rescatar la “libertad económica”, que, a juicio del autor, es la que hace posible la libertad política y el real ejercicio de los derechos humanos. La democracia, como expresión de la libertad, se ve ligada obviamente a la libertad política, pero también a la “libertad económica”.

Ya es por todos conocido que el dogmatismo que veía en la democracia solamente una hábil forma de enmascaramiento de la dominación burguesa y capitalista, ha sido reemplazado por un análisis más rico y matizado. No obstante conviene tener presente que *desarrollo capitalista* y *democracia* no han coincidido necesariamente; y menos aún es sostenible que la democracia es un desprendimiento del capitalismo. A menudo no ha existido mucho interés “capitalista” en la democracia. Para no hacer referencia a nuestros países, baste citar la historia alemana e italiana en algunos de sus momentos.

Como afirmara Lelia Basso, la conquista de la democracia ha sido, las más de las veces, lucha anticapitalista y popular, aunque en el seno del capitalismo. Conviene recordar la historia de la Revolución Francesa de Kropotkin, para abandonar la simplificada idea de que la democracia fue sólo argumento esgrimido por una burguesía ascendente con el fin de imponer su propio poder, destruyendo el del absolutismo monárquico. Las masas populares también son actores en la Revolución Francesa y con-

tribuyeron a dar sentido y contenido a la reivindicación democrática. Recuérdese por último que la proposición democrática, aun aquella de la burguesía, está hecha en términos de los intereses generales de la sociedad.

Es necesario resaltar aquí un elemento: el mantenimiento de la democracia y su profundización requieren que se la comprenda a partir de los grupos que realmente la han sostenido. Lo que es de evidente significación para América Latina, puesto que las más de las veces se ha visto a los sectores populares, cuando más, como objetos de la democracia y no como sujetos de la misma.

Entre las preocupaciones de Prebisch se pone énfasis en el valor y significado de la libertad individual, tratándose de impedir la concentración arbitraria del poder económico y del poder político en desmedro de ella. Pero conviene tener presente que lo fundamental es el ejercicio de la libertad y no el refugio de la misma sólo en el ámbito de lo privado. Pareciera, a veces, que se permanece en la vieja distinción de *libertad* que se expresaba en los conceptos de derecho público y derecho privado, donde lo libre e inviolable era una individual definición de lo privado, donde se trataba de cautelar la no-intromisión de lo público en lo privado. Se trata, pues, de preguntarnos por el ejercicio de la libertad, la que se expresa como *libertad de participación* y *libertad de decisión*. Y esto nos lleva de la mano al problema de la propiedad.

Obviamente, la propiedad estatizada no asegura el ejercicio de la libertad de participación y decisión; y estaríamos tentados a decir, junto con Prebisch, que ocurre justamente lo contrario. Pero no es difícil señalar la dificultad del ejercicio de la misma en un régimen de propiedad privada que tiende a la concentración o a la expropiación de los medios de producción de la mayoría. Dicho sea de paso, no menos burocratizadas son las grandes organizaciones capitalistas privadas que los entes estatales. La dominación burocrática está en uno y otro lado.

Como es claro, el problema de la propiedad es de las formas de la misma; y ciertas formas de propiedad no significan capitalismo, como también ciertas formas de propiedad estatal no necesariamente implican socialismo. Los ejemplos históricos sobran

desde el Egipto antiguo hasta la organización gremial medieval. ¿Por qué esta preocupación nuestra por el problema de la propiedad, a la que Prebisch quiere mantener como salvaguardia de la libertad?

Con razón subraya Prebisch la distorsión que implica en todos los ámbitos la presión por ciertas formas de consumo y su difusión entre los distintos estratos sociales. Podría decirse, sin temor a tergiversarlo, que está señalando un fenómeno muy difundido de enajenación en el consumo; pero esta enajenación se deriva de enajenaciones más básicas. Una de ellas es la enajenación que ocurre en el trabajo. Es por su causa que la identidad se pretende encontrar en el consumo y no en la producción. Como dice la conocida frase de Marx, el hombre encuentra su goce en comer, en el acto de reproducción, en vestirse cuando puede; en suma, en su parte animal, pero no en lo que lo diferencia de éstos: el trabajo.

Y obviamente, aunque no en todo, bastante tiene que ver la forma de propiedad capitalista con esto. No nos estamos refiriendo sólo a la situación de los obreros. Recuérdense las formulaciones de Weber sobre la proletarización en el sentido más amplio.

¿Es la propiedad —y estamos hablando de la propiedad capitalista— garantía de la libertad, entendida ésta como libertad de participación y de decisión no alineada? ¿Resuelve la socialización del excedente el problema de la libertad? Pareciera, a veces, que para Prebisch el problema de la propiedad es el tamaño excesivo que puede alcanzar la misma y la concentración del poder que ello implica. También es problema para él una concentración excesiva, en tanto implica una apropiación distorsionada del excedente. No obstante, no se observa la misma preocupación respecto a las relaciones sociales de producción que la forma de propiedad capitalista implica.

Es cierto que se avanzan ciertas formas de cogestión e, incluso, de autogestión. En estas materias existen experiencias históricas, y convendría tenerlas en cuenta, tanto en sus fracasos, que han sido muchos, como en sus posibles bondades.

Señala Prebisch, como forma de enfrentar la enajenación consumista, el valor que puede tener una política persuasiva, median-

te el uso adecuado de la educación, los medios de comunicación, u otros. Se hace hincapié también en la necesidad de construcción de una nueva ética. No se niega la importancia que esto pueda tener; pero no basta. Tampoco, claro está, la imposición autoritaria resuelve los problemas.

La socialización del excedente —no entremos a discutir sus dificultades— es una proposición que intenta resolver los problemas de la actual dinámica del desarrollo del capitalismo periférico; pero conviene que no oscurezca otros temas.

La búsqueda de nuevas formas de propiedad tiene como objeto superar contradicciones esenciales del presente, sociales y económicas, que frenan el desarrollo. Se dirá, y con razón, que estas contradicciones tampoco están resueltas en el llamado *socialismo real*; no obstante, es necesario profundizar en la discusión que allí ha tenido lugar e, incluso, analizar con más detalle las experiencias concretas de la historia del socialismo, que no se reduce solamente al llamado *socialismo real*, como tampoco el pensamiento socialista es solamente el pretendido y autocalificado *socialismo científico*.

La discusión referida a la experiencia del socialismo real ha privilegiado los temas de la estatización y el control burocrático. Son éstos los que han tenido mayor desarrollo. Es a partir de allí que se ha planteado la idea de una propiedad social, pudiendo ser ésta individual o colectiva. Pareciera haber allí una aproximación a las opciones planteadas en los trabajos de Prebisch.

Lo que los críticos del socialismo real —que no obstante intentan permanecer en una alternativa socialista— desean rescatar es una idea de autonomía que no implica un derecho ilimitado sobre las cosas (tal como supone el concepto clásico de *propiedad*).

Cabría, a pesar de todo lo dicho, preguntarse por qué habría que intentar socializar la propiedad y no contentarse con socializar el excedente. Porque de algún modo se queda atrapado en la lógica del consumo y no se enfrenta el problema del cambio cualitativo de la producción. El problema de estilos alternativos de desarrollo requiere pensar en el cambio de tipos de producción y en el cambio de las formas de producir. La modificación de los

“intereses consumistas” requiere un reencuentro con la significación del trabajo y de las relaciones sociales que éste implica.

Por otra parte, es a partir de allí que se puede fundar una ética, y no a partir de una campana persuasiva de convencimiento. La meta socialista ha sido siempre el cambio de las relaciones sociales; su enfrentamiento al tipo de propiedad capitalista deriva de que ésta supone una forma de relación social que implica dominación, explotación y enajenación. Es esto lo que se trata de cambiar.

LA ESPECIFICIDAD DEL ESTADO EN AMÉRICA LATINA¹

INTRODUCCIÓN

El conjunto de problemas económicos, sociales y políticos que aquejan a América Latina ha obligado a replantear el tema del papel del Estado en el proceso de desarrollo de la región. Esta necesidad se agudiza dado el contexto de transformación mundial y local en que estos problemas se plantean.

Al persistir las polémicas ideológicas de los últimos años, es obvia la magnitud de los cambios que se avecinan, lo que obliga a considerar con mayor ponderación las virtudes o vicios de la gestión estatal y, lo que es más importante, a tener en cuenta en las propuestas que se formulen ciertos juicios de la realidad que condicionan las opciones meramente ideológicas.

Existe en América Latina una bibliografía relativamente extensa que de manera directa o indirecta trata de las formas concretas de acción del Estado en estos países. En el presente artículo se intenta realizar un primer ordenamiento del tema, que no es exhaustivo respecto a las fuentes bibliográficas —no se ha incluido una serie de trabajos importantes— ni tampoco a los temas que podrían abarcarse.

¹ Texto extraído de *Revista de la CEPAL*, N° 38, agosto de 1989.

En la exposición se ha preferido atenerse a lo dicho por los autores consultados, aunque sin incluir citas concretas, de modo que gran parte del texto corresponde a una síntesis de lo expresado por los autores que figuran en la bibliografía.

No está demás insistir en el carácter preliminar de este ensayo y en su propósito de contribuir a la discusión que lo orienta.

EL ESTADO Y LA RELACIÓN EXTERNA EN AMÉRICA LATINA

El Estado expresa en todos los casos el conjunto de relaciones económicas, sociales y, especialmente, de poder que se dan en una sociedad.

Ni su historia ni su mortalidad actual pueden comprenderse mediante la sola consideración de las formas en que se organizan las relaciones económicas entre las clases y grupos sociales. Considerarlo una superestructura reflejo de una relación económica determinada no agota las posibilidades de análisis e interpretación; tampoco el Estado es un fenómeno que tiene lugar al margen de las relaciones sociales.

En cuanto a sus características específicas, la particularidad del Estado en los países latinoamericanos se vincula en medida importante con el modo en que el capitalismo, como formación económica y social, se establece en cada país. Esto significa tener en cuenta tanto la forma de su implantación como “modo de producción”, como el tipo de relaciones sociales a que da lugar en el conjunto de la sociedad. Pero la implantación del capitalismo, fundamentalmente en el caso latinoamericano, no puede desatender las relaciones que se establecen con el capitalismo internacional, que debe considerarse hegemónico.

Es frecuente entre los autores latinoamericanos señalar en la formación y desarrollo de los Estados de la región una flagrante contradicción, caracterizada por la coexistencia de un Estado moderno, poseedor de un ordenamiento institucional, jurídico e institucional, con un modo de relación social que por su carácter oligárquico no han titubeado en calificar de tradicional. Esta contradicción derivaría de una doble realidad: por un lado, la

necesidad de vincularse con el mundo “moderno” del capitalismo internacional y, por el otro, la de asegurar un dominio interno cuya base de relaciones sociales no era capitalista en sentido estricto. Esa dualidad implicó alianzas entre estratos sociales que tenían intereses distintos debido a que sus bases de poder eran más o menos capitalistas, lo que a su vez redundó en el carácter “contradictorio” del Estado.

De este modo, para esos distintos sectores sociales de intereses y vinculaciones diversos, el problema de su acción política no se redujo simplemente a tratar de conseguir el control del aparato estatal, sino que se concedió suma importancia a la posibilidad de definir, en el Estado y mediante él, un modo de relación. Sin embargo, así como las formas de relación interna entre los diferentes grupos caracterizaban el Estado, el relacionamiento externo y las formas de lograrlo se convirtieron en una dimensión casi esencial en la constitución del Estado en América Latina.

El carácter dependiente de la inserción de los países latinoamericanos en el mercado internacional se tradujo en retraso. La relación centro-periferia que surgió planteó como desafío a los países “periféricos” la necesidad de un desarrollo que implicaba la fijación de objetivos nacionales cuyo logro, de un modo u otro, se suponía que era tarea del Estado. La condición periférica en estos países se sumaba a una de dependencia y de desarrollo tardío, situación por la cual el Estado se veía prácticamente en la necesidad de realizar la mayor parte del esfuerzo de desarrollo.

La particular situación en que la relación centro-periferia y de dependencia coloca a los países latinoamericanos influye también en el papel que debe cumplir el Estado. Debido a los procesos del desarrollo del capitalismo mundial, éste se ve sometido a reordenamientos que, muy a menudo, repercuten en forma de crisis en los países latinoamericanos. El hecho obedece a que —como muchos analistas han señalado— la transformación económica de un país dependiente carece por lo general de una dinámica interna, de modo que los reordenamientos de las economías centrales significan para los países periféricos y dependientes reacomodos drásticos en su modalidad de inserción. En casi todas las

circunstancias le ha cabido al Estado un papel importante en la superación de este tipo de crisis y en la reinserción del país en la economía internacional.

En el contexto del relacionamiento externo a que se ha hecho referencia, el Estado desempeña un papel importante en la regulación tanto del ritmo y del volumen como de la orientación de la actividad económica. En muchos casos, el Estado ha adoptado políticas orientadas a regular la cantidad de bienes exportables, principalmente minerales y productos agrícolas, a fin de lograr mejores condiciones de acceso al mercado internacional. El costo de esas operaciones, la mayor parte de las veces lo cubre el Estado nacional.

En los países de desarrollo tardío, el Estado desempeña un papel clave en la acumulación de capital público o privado. En economías dependientes, a menudo el Estado organiza “por vía administrativa” la acumulación. Con ese fin por lo general utiliza mecanismos como la regulación del comercio exterior, todos los que se relacionan con la transferencia de ingresos de un sector a otro, el control de los tipos de cambio, y otros similares.

En suma, el Estado cumple una función primordial en el relacionamiento con el centro económico, pero también establece mediante legislación el modo de operación de los grupos productores extranjeros incorporados en la producción local y, en este sentido, actúa como mediador.

Es importante destacar que lo anterior constituye un poder de intervención del Estado, y sobre todo de la burocracia estatal, algo que, como se verá más adelante, ésta puede utilizar en su propio beneficio. Si bien el Estado, en los países dependientes, debe cumplir tareas importantes como las señaladas, ello no significa necesariamente que sea un Estado fuerte. En la mayoría de los casos enfrenta esos desafíos en condiciones de debilidad, debido a la particular relación entre lo político y lo económico que se da en esos países.

Es un hecho que en las sociedades capitalistas contemporáneas el mundo de lo económico se constituye en el mercado mundial, y en ese ámbito los países dependientes son “subordinados”.

Su poder es, en general, relativamente escaso en la adopción de ciertas decisiones económicas básicas, sobre todo en lo que respecta a su capacidad de determinación en cuanto a la producción y comercialización de bienes. En cambio, el “mundo de lo político” sigue teniendo como referencia principal el Estado-nación. Esto no significa que no exista la “política internacional”, sino que ésta aún se ejerce en función del Estado-nación. El resultado es que la lógica económica impuesta por el poder en el mercado internacional puede, en algunos casos, concordar con la lógica política, pero con frecuencia puede también contraponerse a ella.

En los “países centrales” tiende a existir mayor correspondencia entre la lógica política —propósitos, objetivos y orientaciones del Estado-nación— y la lógica económica vinculada al mercado internacional, lo que deriva simplemente del poder que esos países tienen en ese mercado. En los países dependientes, cuando se impone la lógica del mercado internacional, hay una tendencia hacia el debilitamiento del Estado-nación. Sin embargo —a pesar de eso— puede producirse un fortalecimiento del aparato del Estado, aunque su poder sea menor. Esta aparente contradicción obedece a que el “aparato del Estado” asegura la forma de dependencia.

Cuando se analizan las fuerzas económicas de los países periféricos en relación con las de los países centrales, salta de inmediato a la vista la debilidad de los agentes socioeconómicos locales frente al poderío de sus homólogos externos. La conciencia de esta debilidad de los agentes internos ha conducido en diversas circunstancias a intentar hacer uso del aparato del Estado para favorecer el desarrollo del sector privado nacional.

Además de las políticas tendientes a crear las condiciones adecuadas para fortalecer los agentes económicos locales, en muchas ocasiones se ha intentado buscar, mediante el Estado, formas de asociación con el capital externo. Gran parte de las políticas “desarrollistas” se han propuesto consolidar y favorecer una burguesía nacional, con el supuesto fin de contribuir a los procesos de autonomía política nacional. No obstante, frecuentemente dichos sectores prefieren una fórmula de asociación con

el desarrollo capitalista internacional a ser independientes. En tal sentido, se produce una contradicción en el seno mismo del Estado, entre las políticas que favorecen el desarrollo de la burguesía y la intención de autonomía política nacional.

Por otra parte, no deja de ser interesante comprobar que el capital extranjero, cuando ha participado en el mercado nacional, ha hecho uso de las mismas medidas proteccionistas diseñadas para el desarrollo del capital nacional.

Los estudiosos de las tendencias actuales de la economía internacional señalan que el Estado —que a pesar de las dificultades sigue siendo factor clave en la definición de las relaciones económicas externas— ve hoy mucho más limitadas estas posibilidades, a causa del proceso de transnacionalización de la economía internacional. Al considerar la relación Estado-economía transnacional, muchos autores caracterizan la actual fase del capitalismo como *capitalismo posnacional*, denominación con que se intenta destacar el grado de inoperancia del Estado en la economía local. El fenómeno se ha advertido incluso en las economías centrales, y se afirma que ha surgido en muchos casos una contradicción entre las políticas de las grandes corporaciones y las orientaciones gubernamentales. El hecho que se pone de relieve es que las políticas económicas nacionales dejaron de tener plena eficacia. Es obvia la incidencia de esta circunstancia en los fundamentos de los sistemas políticos, como la capacidad de autonomía y la soberanía.

La historia de los modos en que la transnacionalización ha influido en el Estado en América Latina es relativamente conocida. En muchos países, la presencia decisiva de las empresas transnacionales en sectores clave de la economía significó que incluso el dinamismo del desarrollo interno se viera fuertemente influido por las políticas de dichas empresas y que fuera menor la importancia de la acción del Estado en ese dinamismo. De hecho, en muchos casos al Estado no le quedó más que sumarse a la dinámica impuesta por las transnacionales. Algunos Estados latinoamericanos, para enfrentar el fenómeno de la transnacio-

nalización, intentaron aplicar políticas apoyadas en las nuevas situaciones que este fenómeno estaba generando.

El desarrollo de la transnacionalización dio lugar a que en el sistema capitalista mundial se formaran distintos polos. Los más importantes son la economía de Alemania Federal y la del Japón, pero también destacan —además de otras economías— la Comunidad Económica Europea en su conjunto, y algunos países que pertenecen a otras regiones, lo que permite un abanico más amplio.

Algunos Estados latinoamericanos trataron de desarrollar una política de no dependencia del capital estadounidense. Con ese fin buscaban crear una competencia entre capitales extranjeros que hiciera posible formas distintas de participación del capital nacional y permitiera también formas de regulación y relación tecnológica distintas, como por ejemplo, la desagregación de “paquetes tecnológicos”, la posibilidad de desarrollar tecnologías intermedias, u otras opciones. Hecho un balance retrospectivo global, los analistas concuerdan en que las políticas de asociación con el capital extranjero no prosperaron en la medida esperada. Por ese motivo se ha replanteado la tesis de que la creación de espacios de desarrollo del capital local, sea éste privado o estatal, sigue dependiendo en gran parte de la existencia de algunos lineamientos proteccionistas de políticas públicas resueltas y de apoyo del Estado.

Por último, nos referiremos a uno de los hechos de mayor interés en el momento actual. Es bien sabido que durante una parte del decenio de 1970 la expansión de las economías nacionales (públicas o privadas) en América Latina se debió principalmente al mayor financiamiento de la banca internacional. En muchos casos, gracias al crédito, las empresas extranjeras participaron en áreas reservadas habitualmente al Estado. Los mecanismos más usuales que se utilizaron para concretar esta participación fueron los contratos de coproducción, la prestación de servicios tecnológicos, de servicios de comercialización y el suministro de máquinas e insumos. La participación extranjera así obtenida afectó de hecho la autonomía de las actividades económicas emprendidas.

Ahora bien, no sólo es necesario destacar que cierta forma de funcionamiento del capitalismo transnacionalizado —y en cierto modo, de dependencia— pone en peligro o disminuye la autonomía y el poder del Estado, sino que algunos grupos internos, principalmente los que propician estrategias de exportación a ultranza, refuerzan esta tendencia al oponerse a lo que consideran *intervención estatal* pernicioso. Los aspectos que para estos grupos revisten mayor gravedad son, en primer término, los que se refieren al comercio internacional, puesto que a su juicio la intervención se traduce en restricciones que tienden a aislar la economía nacional del resto del mundo; en segundo término, la fijación interna de precios y salarios, porque consideran que originan rigideces en los mercados de factores y productos y una desorganización general de los precios relativos. El resultado sería una elevada inflación, la que a su vez se mantiene por la aplicación de políticas fiscales, monetarias y salariales incoherentes; y, en último término, la producción directa por empresas estatales, por considerarla nociva. Señalan que ésta es ineficiente y subvencionada, con precios artificialmente bajos que necesariamente redundan en déficit presupuestario. En general, opinan que la intervención estatal es ineficiente y dañina para el “verdadero desarrollo”. La estrategia que proponen dichos grupos pone énfasis en la necesidad de que el Estado se retire del mercado, se eliminen las restricciones al comercio internacional, así como las denominadas “rigideces” internas, se haga uso de los instrumentos de política —generales e indirectos— para contener la inflación y se promueva la orientación hacia la exportación. La aplicación de esa estrategia implica también, por cierto, una “política estatal”, de modo que el problema concreto es quién determina las acciones y omisiones del Estado y cómo lo hace. No se trata, entonces, de que en el plano analítico se dé por sentada la prescindencia del Estado, sino de determinar quién lo orienta y en función de qué políticas.

Es así, por ejemplo, que debido al tipo de articulación vigente con el exterior se han experimentado fuertes presiones que han obligado a algunos Estados a aplicar una política de ajustes

recesivos, en los que se combinan restricciones de la demanda y reorientaciones de la estrategia de crecimiento, intentos de promoción del ahorro interno y la inversión y expansión de las inversiones. De hecho se han impuesto restricciones a las reservas internacionales netas, se ha determinado el déficit máximo en cuenta corriente, las políticas cambiarias y arancelarias, el déficit máximo del sector público no financiero, las tarifas de las empresas públicas, las tasas máximas de inflación y el control del aumento de salarios mediante la no reajustabilidad de los mismos. Con esta lista, bastante común, de las condiciones de negociación externa, se quiere mostrar el grado de dependencia a que puede llegar la política estatal.

EL ESTADO Y LA ECONOMÍA NACIONAL

La discusión sobre el papel del Estado en la marcha de la economía pone de relieve en las circunstancias actuales aspectos distintos de los que captaron el interés en el debate que tuvo lugar en la primera mitad de los años ochenta. Influye en esto la mayor nitidez con que se percibe la coyuntura de cambio a escala mundial, tanto por las inevitables transformaciones tecnológicas como por el reordenamiento del conjunto de relaciones económicas nacionales e internacionales. Por lo demás, en el plano político se vive en la región un momento de cambio, cuyo signo parece ser el de la democratización; lo que fuera así su rasgo positivo incorpora también las dificultades y conflictos inherentes a ese tipo de procesos.

Como fruto de la experiencia de la crisis de los años ochenta, y debido a la mayor conciencia de los desafíos que se enfrentan, parece existir en el momento actual cierto consenso: los gobiernos deben promover políticas cuyos objetivos principales sean reanimar el proceso de acumulación, restablecer la capacidad de crecimiento y alcanzar el desarrollo.

El tema central en debate es la magnitud del esfuerzo que se requiere para lograr estos objetivos y, de manera no tan explícita

como sería necesario, preguntarse quién —o qué fuerza social— es capaz de realizarlo.

Por otra parte, dado el proceso de democratización a que se ha hecho alusión, el objetivo de desarrollo que se persigue debe encerrar dimensiones de equidad y, por consiguiente, continúan siendo relevantes temas como la distribución del ingreso y el nivel de consumo de los sectores populares. Además, la equidad no es sólo un requisito de los objetivos de democratización, sino también un elemento clave para la marcha misma de la economía, puesto que la cohesión social, que la equidad hace posible, tiene un papel crucial en el desarrollo económico.

El nivel de consenso al que se hizo referencia no está exento, sin embargo, de zonas de polémica e incluso de conflicto respecto al modo de alcanzar esos objetivos. No son desdeñables las presiones tanto externas como internas, respecto a puntos fundamentales relacionados con la posibilidad de cumplirlos. La discusión se refiere al nivel y composición del gasto público, al monto del déficit fiscal y al tipo y posibilidades de endeudamiento.

Sin embargo, por la experiencia adquirida en los últimos años, se ha recuperado como función necesaria del Estado la de modificar algunos resultados negativos, tanto económicos como sociales, que derivan de una economía de mercado, teniendo en cuenta las condiciones reales en que en la actualidad ella opera.

Concretamente, debido a los desafíos de la crisis y a la inminente transformación técnico-económica, es casi inevitable que el Estado participe en la formulación de criterios para la asignación de recursos. Para que un sistema democrático funcione deben hacerse presentes las demandas de los distintos sectores y, además, el comportamiento de los gobiernos debe sancionarse periódicamente por medio del voto político. Esto obliga al Estado a formular explícitamente una política de desarrollo que tenga en cuenta los intereses de los distintos grupos sociales y fomente una capacidad real para satisfacerlos; además, y sobre todo en las condiciones actuales, los gobiernos deberán replantearse el tema de la distribución del ingreso y especificar el tipo de políticas que proponen para tal efecto.

Frente a esa necesidad de acción del Estado se siguen formulando constantemente criterios que destacan la conveniencia del predominio de las relaciones de mercado. Como contrapartida, cabe señalar que una acción decidida del Estado supone la aceptación de que cabe a éste formular los criterios para la asignación de recursos; además, si realmente se pretende atender la demanda de los sectores menos favorecidos, hay que poner en marcha políticas destinadas expresamente a mejorar la distribución del ingreso.

Es necesario insistir en que el mercado reproduce en su funcionamiento la forma de poder social imperante y, siendo esto así, si se deja al mercado la asignación de recursos, cabe esperar que éstos fluyan hacia los sectores que tienen poder o a las actividades que a éstos interesan. Es un hecho que el mercado, como relación social, reproduce constantemente la diferenciación social, por lo que sin una acción deliberada que, por ejemplo, mediante mecanismos directos o indirectos distribuya el ingreso, la situación de los sectores menos favorecidos no puede expresarse positivamente en el mercado.

Una política de acción estatal supone, entonces, una política intencional de desarrollo tanto económico como social, lo que implica, según la terminología en boga, una “imagen-objetivo” de sociedad. Se supone —o preconiza—, por consiguiente, un tipo de acción económica cuya racionalidad es la adecuación de los medios —que en este caso son en un sentido amplio políticas— para el logro de los fines.

El punto de vista opuesto plantea que la asignación más eficiente de los recursos se logra por el propio funcionamiento del mercado y que la sociedad en su conjunto se puede beneficiar de él.

Junto a la “racionalidad del mercado” (que debe recordarse que sólo es racional como supuesto teórico), los partidarios de esta perspectiva tienden también a afirmar que el gran agente del dinamismo económico es el empresario, a quien, por lo demás, también se lo ve muy a menudo en su condición típico-ideal schumpeteriana.

El modelo que desde esa postura teórica se preconiza es el de las empresas de más alta productividad y más dinámicas. La opción formularia es intentar acercarse lo más posible a la racionalidad que surge del cálculo económico de dichas empresas. Conviene, no obstante, anotar que no hay estudios serios de lo que realmente es el “cálculo económico” de esa categoría de empresas en América Latina; quizá surgiría una serie de sorpresas si esos estudios se realizaran.

En la fórmula reseñada, el Estado tiene como tarea primordial velar por el funcionamiento del mercado, aunque no queda muy claro si debe velar por el sistema de poder que el mercado real significa o si se trata de adecuarlo a las condiciones que la teoría supone.

Las posiciones menos extremas con respecto a quién corresponde la preeminencia en la determinación de las orientaciones económicas han tratado de buscar un equilibrio entre lo público y lo privado, esto es, entre el papel del Estado y el del mercado. El supuesto en que se apoya tal posición, o quizá más bien la intención que en ella subyace, se refiere a la posibilidad de aprovechar los aspectos positivos de cada uno de ellos. Si así se hiciera, se cree que se facilitarían la complementación y, mejor aún, se evitarían las consecuencias negativas que se supone derivan de un predominio excesivo de algunos de ellos.

Esta propuesta de conciliación parece tener una gran dosis de sensatez y racionalidad, pero, en la práctica, es muy difícil conciliar el *poder* que se constituye *en el mercado* con el *poder* que se constituye *en el Estado* o, mejor dicho, mediante las relaciones sociales que tienen lugar en el mercado o las referidas al Estado. El hecho concreto es que a menudo las relaciones de conflicto entre ambas formas de constitución de poder fueron siempre más importantes que los planteamientos de estricto carácter técnico-neutral.

Desde un punto de vista sociopolítico, lo paradójico en América Latina es que muchas veces las propuestas que subrayaban la necesidad de acción del Estado se fundaban en la idea de que

éste podía contribuir a desarrollar un “capitalismo nacional” y, por consiguiente, un vigoroso grupo empresarial privado.

Los desafíos que se planteaban significaban transformar las relaciones sociales para hacerlas plenamente capitalistas o convertir en capitalistas las relaciones sociales. En general, se consideraban problemas clave en la política de desarrollo: a) la transformación de la relación externa, de modo que fuera posible un desarrollo más autónomo; b) la transformación de la relación interna y de manera muy especial la estructura agraria; no es un hecho arbitrario que constantemente se la motejara de feudal, semifeudal, precapitalista o con otros términos equivalentes, y c) se suponía que el Estado debía impulsar las transformaciones que en otras partes había realizado la burguesía capitalista, pero al mismo tiempo debía tratar de formar un sector de “empresarios capitalistas nacionales”.

Sin embargo, el aparente consenso se rompía cuando se insinuaba que era necesario establecer el “conjunto de relaciones capitalistas” que caracterizan a una sociedad moderna. Esto es, cuando se preconizaba la necesidad de fortalecer la capacidad de organización sindical, de establecer un sistema de relaciones sociales laborales, no tradicionales ni autoritarias ni paternalistas, y otros rasgos de la sociedad moderna. Impulsar dichas transformaciones supone conflictos, y muchas veces las demandas de los nuevos sectores se contradicen con los objetivos e intereses de los pretendidos “empresarios capitalistas”.

La polémica Estado *versus* mercado puede obscurecer el hecho innegable de que siempre al Estado, independientemente de cuán capitalista o “libreempresista” sea la sociedad, tiene la función de establecer el marco institucional en que el capitalismo opera. El hecho concreto es que en una sociedad capitalista el Estado legitima las relaciones sociales. Ciertamente, puede introducir correcciones y reformas, pero básicamente asegura el funcionamiento del sistema.

En América Latina, en cierta medida, al Estado le ha correspondido la función de “instaurar el capitalismo”, y esto implica un hecho interesante. La propuesta de una sociedad capitalista

por parte del Estado significaba que ésta debía formularse para la sociedad en su conjunto, lo que de hecho requería que se explicitara un plan de desarrollo. Por consiguiente, se trataba de una sociedad capitalista que, no obstante, incorporaba la idea de un Estado planificador. Los instrumentos utilizados para cumplir esa tarea eran principalmente los monetarios, fiscales, cambiarios y arancelarios.

Sin embargo, el supuesto principal —y por lo demás lógico, si se piensa en una sociedad capitalista— era que la realización directa de la actividad económica debía permanecer de preferencia, y principalmente, en manos privadas. Como se ha señalado, en los planteamientos originales la actividad estatal era complementaria y aplicable sólo cuando fuera estrictamente necesaria.

El problema sigue siendo siempre cómo hacer coincidir los “objetivos generales”, es decir, aquellos válidos para el conjunto de la sociedad, con los objetivos particulares de los empresarios. Sólo en teoría podía afirmarse la exacta coincidencia entre interés general e interés particular, puesto que allí se planteaba la correspondencia entre ambos en un plano de alta abstracción, bastante alejado de la cotidianeidad del choque de intereses inmediatos.

Si se revisa la historia latinoamericana, por lo general cada transformación que impulsó el Estado dio origen a situaciones de conflicto. El propósito de convertir la sociedad latinoamericana en una sociedad industrial moderna implicaba necesariamente la transformación de la estructura tradicional y, por ende, era casi inevitable una pugna con los intereses vinculados a ella. La misma idea de elaborar un plan válido para el conjunto de la sociedad suponía —además de la difícil tarea de compatibilizar intereses— una redistribución de las cuotas de poder económico y social, transformación que difícilmente sería aceptada en forma pacífica.

Las tareas de desarrollo que se proponían, suponían esforzarse en ámbitos como la acumulación de capital, la protección y el fomento de la industrialización, la atenuación de la vulnerabilidad externa, la creación de infraestructura, el estímulo y la orientación del cambio tecnológico. Ninguna de estas opciones era ni es socialmente neutral. La modalidad que toman estos procesos

incide con fuerza en los poderes económico-sociales constituidos y, por ende, afectan la situación social.

En suma, la acción económica del Estado, en la medida en que éste se propone introducir una transformación estructural, lleva aparejada la necesidad de resolver los conflictos que dicha transformación provoca o de intervenir en ellos. Lo importante es que, al ser el Estado el agente de la transformación, tiene que resolver dentro de él los conflictos de intereses que se producen en la sociedad.

Si se considera el proceso histórico inmediato, es notorio el hecho de que los problemas se han agudizado aún más a medida que el proceso de desarrollo y crecimiento económico ha adquirido impulso. El problema ya no consiste sólo en enfrentar a la sociedad “tradicional” y los intereses que la representaban, sino que, dado el estilo de desarrollo vigente en América Latina, se han manifestado con fuerza las conocidas tendencias a la concentración social y regional del poder, de la riqueza y el ingreso, con su contrapartida de exclusión de los frutos del crecimiento de vastos grupos sociales. No era, por tanto, de extrañar que en estas circunstancias bastaran pocos ingredientes para exacerbar los conflictos sociales. En tal situación la duda que siempre asalta es cuáles son las posibilidades de planificación y concertación económica y social en un contexto como éste. En concreto, la capacidad de acción económica del Estado en un sistema capitalista como el latinoamericano, que quiere encuadrarse en un sistema democrático, está estrechamente ligada a su capacidad política, entendida ésta fundamentalmente como la capacidad para lograr algún tipo de acuerdo y de apoyo social que haga posible alcanzar objetivos económicos colectivos.

Debido a la particular estructura económico-social de América Latina y al contexto en que se sitúa, las relaciones sociales son difícilmente armonizables. El Estado ha tratado muchas veces de contrarrestar lo que pueden considerarse como orientaciones puramente particularistas del sector privado, particularismo que —por las condiciones actuales— difícilmente se resuelve en interés general. Los mecanismos que el Estado ha promovido

con esa finalidad han sido a menudo la inversión directa de tipo productivo, los mecanismos financieros públicos y algún grado de control del sistema financiero privado.

En tal sentido, los instrumentos de política económica resultan claves para dar al conjunto de la economía, mediante la acción del Estado, un sentido de satisfacción del interés general. Pero también hay otras funciones del Estado, particularmente las políticas sociales, que contribuyen a la marcha del sistema económico. La satisfacción de las demandas de los grupos medios y populares, agrarios y urbanos, fuera del beneficio inmediato que les reporta, contribuye a mantener cierto grado de armonía social y a la vez a legitimar el Estado y el sistema económico-social en su conjunto. Claro está que las políticas sociales no sólo cumplen una función de legitimación: muchas de ellas contribuyen, por ejemplo, a aumentar la productividad del trabajo. Incluso se podría argumentar que muchos proyectos y servicios vinculados a las políticas sociales significan de hecho, para el sector capitalista, la posibilidad de disminuir los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.

No obstante lo dicho, en América Latina la acción del Estado en el ámbito económico adquiere formas diversas, de acuerdo con cada país. El modo de producción es común, esto es, capitalista; sin embargo, se ha diversificado en distintas y particulares formas de desarrollo que constituyen situaciones capitalistas específicas. Se pueden constatar, por lo tanto, patrones históricamente distintos de formación del sistema productivo, diferentes modelos de acumulación y variadas estructuras de clases dominantes y de organización del poder. Esta diversidad tiene, por consiguiente, como consecuencia, formas diversas de constitución del Estado, de su papel económico y del tipo de articulaciones que establece con la estructura de clases y con la sociedad.

El hecho de que la actividad económica del Estado se desarrolle en un sistema capitalista no es óbice para tener en cuenta las diferencias entre la economía privada y la estatal. Si nos atenemos a la teoría, la economía de mercado debiera satisfacer las demandas de los individuos, aunque de hecho no son ajenas a este

tipo de economías las acciones de “grupos” de distinta índole que se imponen al “individuo”. Por otra parte, el mercado también expresa un sistema de relaciones sociales de producción, y entre ellas es particularmente importante la que se establece entre los propietarios y los no propietarios de medios de producción. En teoría también, en la economía estatal las demandas no son de individuos sino que son demandas socialmente expresadas. Además, supuestamente, la relación entre quienes participan en la economía estatal no es una relación entre propietarios y no propietarios de medios de producción, puesto que, por lo menos teóricamente, la propiedad es social por medio del Estado. En suma, tanto mediante el mercado como mediante el Estado se constituyen formas de relación social y de poder, cada una con propias modalidades y especificidades propias: el problema en América Latina —y en cualquier economía mixta— es hacer compatibles estas formas de poder y establecer relaciones entre ellas.

En América Latina, en muchos casos se ha dado una expansión de las empresas estatales que han llegado a tener una base propia de acumulación. Esto significaba la ampliación del poder económico del Estado, y por ende, de su burocracia, que en situaciones extremas pasó a gestionar el sector público como su propio interés.

En cuanto a la dificultad de compatibilización a que se hizo referencia, pareciera que se ha tratado de zanjarla —por lo menos en los últimos tiempos en algunos países— mediante la aplicación, en la gestión de las empresas estatales, de criterios muy próximos al empresarial privado.

El sector empresarial privado, por su parte, no deja de tener interés en la acción económica estatal. No es poco frecuente que trate de traspasar al Estado los costos de inversión —reproductiva u otra— en los momentos de contracción. También en esos momentos procura que la inversión estatal que se mantiene sea la más favorable para ellos, e intenta, por consiguiente, definir “prioridades” de inversión. Así mismo, ejerce presiones para traspasar el costo social de la contracción al Estado y para que éste formule políticas que le permitan mantener bajos los costos

sociales. En los momentos de expansión, como es de suponer, surge nuevamente el interés capitalista en la inversión y la preocupación mayor del sector privado pasa a ser que el Estado “no invada sus áreas de inversión”.

Si ejemplos como los anteriores —y se podrían aducir muchos otros— prueban que existe una relación entre el sector privado y el Estado, el problema principal sigue siendo, a pesar de todo, la compatibilización de intereses. De aquí la importancia de que el Estado elabore un marco formal dentro del cual se desarrollen las actividades económicas. De hecho, se trata de lograr un acuerdo cuya modalidad no puede ser meramente política, en el sentido del patrón parlamentario. Si fuera un acuerdo puramente “parlamentario” influirían decisivamente en él la competencia partidista, el calendario electoral, los criterios regionales y muchos otros elementos. Tampoco es difícil que en ese tipo de acuerdo tiendan a predominar intereses específicos y visiones de corto plazo.

Para la elaboración de un marco que compatibilice intereses se ha propuesto en ocasiones, como solución, tratar de combinar la representación parlamentaria con una representación corporativa. Pero como muchos autores señalan, la representación corporativa en América Latina tiene poco o nada de transparente. A menudo toma la forma de *lobby* y se ejerce directamente en el ministerio correspondiente.

Con fines expositivos, podría señalarse que una característica importante del Estado latinoamericano es que, a diferencia del “Estado capitalista puro” (como “tipo ideal”), tiene un sector productivo propio. Cuando la base de acumulación es sólo privada, el Estado depende de ella, puesto que sus recursos los obtiene mediante la imposición fiscal u otra vía similar. Cuando esto ocurre, quien ejerce el poder del Estado se interesa básicamente en promover las condiciones más favorables a la acumulación privada, de la cual depende en gran parte su poder. En tal caso —señalan los analistas— la acción del Estado dirigida a expandir la acumulación privada no deriva necesariamente de modo directo de un control que la clase capitalista ejerce sobre el aparato del Estado.

En el caso de las economías mixtas —como lo son la mayoría en los países latinoamericanos—, se caracterizarían por la existencia de dos lógicas. Una de ellas, estrictamente económica, regiría en el ámbito del mercado y sería expresión del sector privado; la otra sería una lógica política que tendría lugar en el ámbito estatal. En el primero de los ámbitos, la conducta de los actores estaría orientada por el interés de la ganancia; en cambio, en el ámbito del Estado predominaría el objetivo político.

Uno de los intentos de articular esas dos lógicas ha sido la planificación. Ésta, más allá del “Plan libro”, debería haber sido un ámbito en donde se pudieran resolver los conflictos de la esfera económica y hacerla compatible con los objetivos políticos. Sin embargo, para que la planificación pudiera operar era importante, entre otros requisitos, modificar la estructura burocrática, e incluso era muy necesario cambiar la orientación de la tecnocracia. Con todo, a menudo ni siquiera se logró integrar la burocracia con la tecnocracia. También contribuyó a la ineficiencia de la planificación la forma de *lobby* de las organizaciones corporativas, fenómeno al que ya se hizo alusión. Otro factor fue el sistema político, y sobre todo la estructura predominante de los partidos, que no superaban sus rasgos de clientelismo, caudillismo y otros vicios, puesto que con tales sustentos era muy difícil lograr un acuerdo político y el relativo marco de estabilidad que todo ejercicio de planificación requiere. En la experiencia latinoamericana predominó, incluso a nivel del gobierno, una lógica de coyuntura, con lo que la lógica de la planificación adquiriría contenidos diferentes y cambiantes según las situaciones.

Las consideraciones expuestas avalan el juicio de los especialistas respecto a que el problema de la “acción económica del Estado” no es sólo un problema de eficiencia tecnoburocrática, sino que supone intrincadas relaciones de poder. Los analistas, en esta perspectiva, consideran que los desafíos que hoy se presentan suponen: a) que propiciar formas de crecimiento distintas de la actual entraña cambios en las relaciones sociales y una acción decidida del Estado para favorecerlas y hacerlas posibles; b) que la tendencia a la concentración y a la marginación que se

observa en América Latina deja fuera del “mercado” a un conjunto de personas, hecho que origina una división del trabajo en “formal” y “no formal”. Ante esa situación, el problema político-económico del Estado no es sólo asegurar el funcionamiento del “mercado formal”, sino además resolver los conflictos entre las dos formas de división social del trabajo con todas sus consecuencias; c) que la existencia de una economía mixta plantea como problema clave definir la forma que debe tomar la economía estatal, lo cual supone la definición, por parte de la sociedad, del tipo de relación social que corresponde al “modo de producción estatal”. ¿Es éste similar al modo de producción de la empresa capitalista? ¿Es distinto?, y si lo es, ¿cómo y en qué difiere?; d) si se considera la economía estatal como el sector socializado de la economía, debiera suponerse que la institución que lo expresa es el plan, tal como en la economía privada la institución es la empresa, y lo fundamental, la gestión del empresario. Aquí surgen los siguientes interrogantes: ¿cómo se constituye el plan en el sector socializado? ¿Cuál es su forma de funcionamiento? ¿Cuáles sus modalidades de dirección y de participación en la definición de metas o en la gestión?

EL ESTADO Y EL SISTEMA DE RELACIONES SOCIALES

No es fácil atribuir la dinámica de las relaciones sociales, y por lo tanto de la transformación social, exclusivamente al sistema de relaciones económicas. Nadie discute, por ejemplo, la significación que adquieren en muchos países de la región los sistemas de diferenciación basados en etnias, la importancia de los niveles y tipos de cultura y los conflictos que se producen entre las personas que están incorporadas al sistema socio-económico predominante y las que están marginadas de él. Además, como muchos autores señalan, debido al carácter dependiente de la economía latinoamericana, la dinámica del cambio económico suele ser más externa que interna.

Según algunos analistas, el resultado de esta situación ha sido cierto tipo de “desarticulación social”. Con esta expresión se ha

querido significar que los problemas vinculados a las relaciones de producción son distintos de los que derivan del mantenimiento y cambio del orden social.

Si se toma como pauta de comparación un sistema capitalista no dependiente, se observa que en éste el Estado interviene con el propósito de asegurar el orden social, vale decir, la reproducción de la sociedad como tal. Esto se vincula estrechamente con las relaciones de producción, que en el caso de un sistema capitalista son por esencia “privadas”. En América Latina, en cambio, el Estado interviene en las dos esferas. En el ámbito económico, debido a que mediante su gestión adecua la situación interna a la dinámica del cambio que, se reitera, es principalmente externa; y en el ámbito social, puesto que es éste el que legitima y regula el orden político-social. Por consiguiente, ha surgido una importante burocracia y algo que es a la vez una imagen y una ideología, pero que también tiene dimensiones concretas de realidad y que un autor ha denominado “función de Estado”. Su expresión se justifica porque la mayor parte de las veces el Estado o los hombres del Estado son los que llevan a cabo los grandes procesos de transformación.

Lo expuesto no significa suponer que no haya una relación entre el Estado y las clases o grupos dirigentes. Según algunos analistas, en América Latina a menudo la acción del Estado “recubre” la acción de estas clases o grupos, y de este modo aparece en los hechos como el agente histórico del cambio social.

Dadas esas circunstancias, para analizar la importancia del papel del Estado para el conjunto de las relaciones sociales habría que superar un enfoque demasiado simplificador según el cual éste sólo sería el instrumento de ejecución de la política de una determinada coalición de poder. De acuerdo con los estudios realizados en América Latina, el Estado es en muchos casos un actor social más. Se ha insistido en que su papel en la mantención del orden social es fundamental, pero que también lo es en la transición de un tipo de crecimiento y desarrollo a otro, aún en el marco del sistema capitalista.

Como sostienen algunos autores, en América Latina el Estado y su burocracia desempeñan, tanto en la gestión de la economía como incluso en el proceso de acumulación, un papel *sui generis* que, exagerando, podría caracterizarse como sustituto de una clase hegemónica.

Esto derivaría del carácter que tiene en la región el proceso mismo de desarrollo económico, por la constante necesidad de adaptarse a la evolución y coyuntura del centro capitalista. Como se ha señalado, ese hecho afecta los procesos tanto de crecimiento como de diferenciación del sistema productivo interno. Esa sensibilidad de la economía a la relación externa y la urgente necesidad de acomodo dan lugar a rápidos procesos de desorganización y reorganización de la estructura económica de la periferia. Los analistas, por consiguiente, plantean que esa situación dificulta el proceso de sedimentación de las clases dominantes en “burguesías” y, por consiguiente, es aún más difícil que esas clases puedan elaborar un proyecto histórico de largo plazo. Las opciones que le quedan al Estado son expresar en su gestión y carácter esa misma inestabilidad o bien, como se indicó al comienzo, suplir la falta de eficacia “social” de una clase legítimamente burguesa.

Una vez constatada la importancia que adquiere el Estado en América Latina, es posible suponer su predominio sobre la sociedad civil. Es decir, el Estado no es sólo la expresión política de la sociedad y del poder que existe en ella sino que, además, organiza el conjunto de la sociedad. Todo observador de América Latina puede darse cuenta de la constante presencia del Estado en el conjunto de las relaciones sociales; sin embargo, no sería acertado afirmar que el desarrollo del Estado en la región haya tenido lugar en total desmedro de la sociedad civil. Una breve revista a la historia contemporánea de América Latina basta para enterarse de que su gestión ha sido casi decisiva en la formación del sistema urbano-industrial, que ha resultado en mayor desarrollo y complejidad de la sociedad civil. A su vez, como consecuencia de esta evolución, han surgido grupos empresariales, industriales, comerciales, financieros o de otro tipo y se han desarrollado y diversificado los sectores medios y de grupos obreros y urbano-

populares. Es interesante destacar que, en muchos casos, el Estado ha tenido un papel importante incluso en la promoción de la capacidad de organización.

De modo, entonces, que no es apropiado hablar de ausencia de sociedad civil, aunque esto no implica que se trata de una estructura social carente de problemas. La relación Estado-sociedad es muy compleja en América Latina por lo complicados que son, por una parte, el proceso ya señalado de frecuente desarticulación-articulación de las relaciones sociales y, por otra, la presencia en el sistema económico nacional de grupos externos que a menudo controlan una parte muy importante de él. La influencia de estos grupos en muchos países de la región es decisiva y su peso se ha cimentado, tanto en el sistema productivo como en las condiciones que influyen determinadamente en el proceso de acumulación. El poder económico de estos grupos tiene una correlación política, pero su forma de concreción difiere de la de los actores nacionales.

Con referencia al proceso histórico reciente, en la formación del aparato del Estado, en la mayoría de los países de la región desempeñaron un papel de extraordinaria importancia los denominados *sectores medios*. Entre estos grupos hubo un alto grado de conciencia de la crisis en que estaba el modo de dominación oligárquica y además se percibían las consecuencias económicas y sociales de ese modo de relacionamiento externo. Esos sectores no sólo contribuyeron a la formación del aparato del Estado que se constituyó a partir de la crisis oligárquica, sino que además fueron decisivos en la creación de los partidos políticos que fueron la base de sustentación del Estado, también tuvieron un papel importante en la organización de las reivindicaciones y demandas de la sociedad civil al Estado, muy particularmente de los propios sectores medios y en cierta medida de los sectores populares sobre todo urbanos. Sin embargo, es posible sostener que, en muchos casos, debido a la complejidad cada vez mayor de la sociedad civil —que significó mayor desarrollo y poder de los grupos empresariales—, la presencia de las transnacionales, el robustecimiento de la organización y de la capacidad de demanda

de los sectores populares, todo lo cual implica una transformación del carácter y sentido de los conflictos sociales, han restado importancia a los sectores medios tal como eran conocidos. En cambio, ha pasado al primer plano un grupo tecnocrático —incluso a veces militar— que parece más ligado a la nueva estructura del poder económico y que, en muchas circunstancias, desplaza a los antiguos sectores medios burocráticos y redefine el carácter de los principales partidos políticos.

Se considera necesario insistir en la extraordinaria complejidad de la relación Estado-sociedad civil en América Latina. En el plano económico, el Estado es a la vez Estado productor, como se ha señalado, por lo que penetra de modo muy directo en la sociedad. A la inversa, las pugnas y los conflictos que tienen lugar en la sociedad se expresan en el interior del Estado y éste no puede concebirse ajeno a ese tipo de pugnas. No existe una pretendida “neutralidad” del Estado, pero tampoco éste es la expresión de un solo segmento de la sociedad. En el interior mismo del Estado se hace presente la pugna política real de la sociedad.

Por todo lo anterior, resulta necesario analizar el conflicto social para comprender cabalmente el carácter del Estado en América Latina. No se puede negar la importancia de los conflictos que se producen entre los distintos sectores de los grupos económicamente dominantes, como por ejemplo entre grupos exportadores e importadores, o los que se originan a veces entre sectores productivos y sectores financieros; ni tampoco los que surgen entre sectores empresariales y sectores asalariados, ni una serie de otros de fácil deducción y comprobación. Pero los analistas señalan que, además de éstos, se dan otros tipos de conflictos que dividen a la sociedad de manera distinta y que influyen directamente en el carácter particular de la relación Estado-sociedad civil en la región. En la mayoría de esos países es manifiesta la profunda diferencia que existe entre los distintos sectores de la sociedad respecto de la posibilidad de disponer o tener acceso a los que se consideran servicios básicos (vivienda, salud, educación). Esta diferencia se debe a la desigual distribución del ingreso entre los distintos estratos sociales, pero también se percibe dentro de cada estrato.

Según los analistas, la posibilidad de tener o no tener acceso a estos servicios determina modos de existencia radicalmente distintos, lo que puede producir graves conflictos. El acceso o la posesión de los servicios pasa a ser un privilegio, que unos tratan de defender y los otros de alcanzar o, lo que es más importante, luchan contra él.

El no acceso a los servicios básicos es particularmente notorio entre las categorías populares. Sobre todo cuando los afectados pertenecen a los sectores urbanos, pueden experimentar una sensación —que por cierto no es puramente psicológica— de total distanciamiento de los valores que se suponen básicos en el resto de la comunidad. Además de ésta, existe otra división que se da entre los grupos cuya definición como categoría social se relaciona estrechamente con su forma de inserción en la división social del trabajo que establece el sistema económico, y otras categorías sociales, como las de mujer, juventud u otras, cuyas demandas tienen una especificidad distinta a la de las anteriores categorías y que incluso, en ocasiones, pueden ser contradictorias.

También se producen antagonismos entre las reivindicaciones que atañen al conjunto de la sociedad, como, por ejemplo, los derechos humanos, la democratización política, la lucha contra la inflación y muchas otras, y las reivindicaciones absolutamente particularistas.

Siempre es difícil conciliar el interés general con el interés de tipo particular. El Estado tiende por lo común a satisfacer las demandas de las personas que están incorporadas a la organización formal del proceso económico, esto es, las que participan en la división social del trabajo formal. Las reivindicaciones de estos grupos están claramente delimitadas y particularizadas. Podría decirse que no sólo se articulan con mayor facilidad con el Estado, sino que en cierta medida son parte de la “lógica de funcionamiento del Estado”. En cambio, los demás grupos mencionados tienden más bien a formar movimientos que ejercen presión social y que constantemente chocan con el Estado. Tales grupos tienden a quedar excluidos.

Se desprende de lo anterior que los conflictos señalados se suscitan en el nivel de la sociedad pero se relacionan estrechamente

con la posibilidad de lograr o no algún tipo de vinculación con el Estado, el cual desempeña un papel clave en el relacionamiento social. Es muy importante destacar que en América Latina el supuesto implícito en el crecimiento era que éste hacía posible la incorporación social, y en este proceso el Estado tenía un papel primordial. No obstante, en la práctica, el tipo de desarrollo vigente ha dado lugar a formas muy claras de exclusión. Esta simple constatación da pie para afirmar que en América Latina está en crisis una forma de relación social asociada a un tipo concreto de crecimiento.

Una consecuencia inmediata de esto es la necesidad de replantear el problema de la participación en América Latina. Para muchos analistas se trata de la restitución del poder a la sociedad civil por parte del Estado. Este enfoque está muy vinculado a la tradición anglosajona, según la cual la “ciudadanía” entabla una negociación con el “soberano”, a quien se le limitan los poderes. Pero el problema es distinto cuando el Estado se constituye como instancia de “socialización”; en ese caso el tema es la participación en el poder del Estado.

En la relación Estado-sociedad en América Latina, el desafío que al parecer enfrenta el Estado —dado el nivel de desarticulación y desagregación de la sociedad— es cómo ampliar la participación de la ciudadanía. Para ese efecto habría que canalizar los intereses sociales e integrarlos. En la práctica, éstos se estructuran en distintos niveles y a menudo son contradictorios entre sí; por lo tanto habría que organizarlos en agrupaciones más amplias y de mayor complejidad. Según los estudiosos del tema, se trata de un proceso de selección democrático de demandas y de un mecanismo permanente de concertación entre distintas fuerzas, con el propósito de lograr intereses cada vez más generales que se asienten sobre una base cada vez más consensual. Las formas que tradicionalmente se conciben como mecanismos de representación y de participación son, en primer lugar, las de tipo político. En éstas el ciudadano se expresa mediante el ejercicio del voto, o también por otras formas de expresión de sus derechos políticos, entre ellas principalmente el derecho a participar y a constituirse

en partidos. Por medio de estos mecanismos se contribuye a la formulación de políticas.

Otra forma de participación son los grupos y organizaciones intermedias, pero para que éstos tengan éxito es necesario que existan canales institucionales que den acceso a las instancias de discusión del aparato del Estado. El punto clave para la eficacia de la representación es que las fuerzas políticas y sociales, y sus organizaciones, sean reconocidas como legítimas por el Estado.

EL ESTADO Y EL SISTEMA POLÍTICO

Al analizar la relación Estado-sistema político es conveniente comenzar por un intento de dilucidar un tema polémico que al parecer mantiene hoy su vigencia. Se trata de la difundida tesis sobre la ingobernabilidad de la democracia.

En su versión más generalizada, el supuesto principal de esa tesis es que el problema mayor que enfrentan los Estados democráticos deriva de una situación de exceso de demandas. Esto ocurre porque un sistema democrático da lugar a formas de participación cada vez mayor de la ciudadanía y, por lo demás, el mismo sistema democrático fomenta esos procesos. Al ser posible una participación más amplia, tanto los grupos sociales como incluso los propios individuos aumentan constantemente sus demandas al gobierno. Los partidarios de la tesis señalan que en las condiciones actuales las demandas son de tal magnitud, diversidad y complejidad, que no pueden ser procesadas, ni menos aún satisfechas, por el sector público. En esas circunstancias, la sociedad corre el riesgo cierto de transformarse en ingobernable.

En el análisis de los procesos políticos latinoamericanos muchas veces han estado presentes, con algunas variantes, reflexiones de ese tipo. A menudo, la referencia ha sido el “populismo”, aunque, paradójicamente, en muchos casos los regímenes populistas han distado de ser democráticos, por lo menos formalmente.

La conclusión apresurada que podría derivarse de la constatación de esta hipótesis sería que sólo un régimen autoritario y no participativo podría asegurar la gobernabilidad. En estrecha re-

lación con ese tipo de planeamientos se insiste en aplicar —aun a riesgo de caer en formas drásticas— una ansiada disciplina social. Claramente, el argumento asocia el incremento de las demandas con la noción de “desorden”.

Eliminando las exageraciones, podría aceptarse como válido el conflicto que se plantea. Pero para orientar el análisis conviene interrogarse si la salida no estaría más bien —en contraposición con la respuesta apresurada— en la búsqueda de una mayor democratización y capacidad de recepción por parte del Estado. No se trataría en este caso de frenar las demandas, sino de ampliar la capacidad de satisfacerlas. Se intentaría percibir las dificultades no como derivadas del “desborde reivindicativo” —sin desconocer que éste puede existir—, sino como producto de la rigidez de los instrumentos destinados a atenderlas.

Un hecho mencionado reiteradamente se refiere a los frecuentes procesos de estructuración y desestructuración que experimentan las sociedades latinoamericanas. Una de sus consecuencias es la rapidez con que ocurren los cambios y transformaciones sociales en la región. Pese a que estos procesos son una realidad, en general las instituciones políticas están diseñadas para que el procesamiento de los cambios sea lento. Puede pensarse, como ejemplo, en el tiempo que duran los trámites institucionales y sistemas de procedimiento que deben observarse para la discusión, aprobación y puesta en marcha de una ley. Además, en muchos países de América Latina los sistemas institucionales prevén un cambio lento del poder político mediante sistemas que distancian una renovación institucional de otra, de modo que las antiguas correlaciones de fuerza permanecen como poder de freno ante nuevas circunstancias. Como resultado de la lentitud de procesamiento, el sistema institucional se ve a menudo rebasado por el surgimiento de nuevas demandas.

También los desequilibrios de poder interno dificultan el orden institucional del Estado. No hay que olvidar que el modelo de desarrollo vigente en América Latina tiende a la concentración del poder económico-social. Al haber desequilibrio de poder, los procesos de democratización suelen plantearse como corrección

de ese desequilibrio, y esto, muchas veces, da a la lucha política un carácter extremadamente conflictivo.

En una situación de rapidez de los procesos de transformación, de procesos constantes de desestructuración-estructuración, y de grandes desequilibrios de poder económico y social, es muy difícil que el conjunto del sistema sea considerado “legítimo” según una percepción positiva que surge de la misma relación social. Puede ocurrir que en otras sociedades, en donde los distintos grupos y organizaciones (organizaciones empresariales, sindicales, etc.) tienen fuerza suficiente —lo que significa que el conjunto de la sociedad civil está organizado—, el “acuerdo social” encuentre en el Estado sólo un momento de expresión. En este caso podría decirse que se trata de una “legitimidad” que desde la sociedad civil pasa al Estado. En América Latina, en cambio, la “legitimidad” (en su acepción weberiana) deriva en muchos casos de la capacidad del Estado para organizar los diversos intereses y dirigir la sociedad. Sobre todo la legitimidad político-social se logra por la capacidad del Estado para proponer y hacer efectivas políticas sociales que atiendan, en parte por lo menos, las aspiraciones de las masas.

A pesar de esto, que pareciera evidente, es notoria en América Latina la crisis por la que atraviesan las ideologías que ponen de relieve la significación del Estado. Esta crisis se manifiesta en que están en tela de juicio las ideologías que suponen o conciben el Estado como mediador del interés general. Por otra parte, también están en crisis las ideas populistas que lo conciben como “benefactor del pueblo”. Ante esta situación, el pensamiento latinoamericano enfrenta el desafío de elaborar una nueva ideología acerca del Estado.

La idea del “Estado social” —que se aproxima pero no se confunde necesariamente con la de “Estado de bienestar social”— se refiere a que el ordenamiento jurídico del Estado debe ser capaz de hacerse presente en la organización del conjunto de la sociedad. Se trataba, de hecho, en América Latina, de un proceso de expansión de la ciudadanía, aunque se incorporaba el ingrediente de que a la igualdad formal se agregara una igualdad

material de derechos. El postulado básico era que la relación en la sociedad debía ser una relación entre ciudadanos dotados de iguales derechos. Pero en la práctica hay un giro importante en la noción de ciudadanía, que en cierta medida se aleja un tanto de la noción de ciudadano individual, y es que la ciudadanía se ejerce mediante la afiliación a organizaciones. Por decirlo de algún modo, se constituye la “ciudadanía de las organizaciones”. Son las organizaciones las que expresan las demandas sociales y se supone que contribuyen a la elaboración de las políticas. Podría decirse, entonces, que en ese sentido, el Estado, más que un Estado de “ciudadanos”, es un Estado de “organizaciones”.

Este tema es de importancia para América Latina, porque tiene varias implicaciones para el funcionamiento del sistema político-institucional. Como ya se ha señalado, una de las características de la estructura de ese sistema es que gran parte de la población queda fuera de la organización formal de la división social del trabajo. El resultado inmediato es que, al no estar organizados, su posibilidad de ejercer los derechos ciudadanos disminuye considerablemente.

A la inversa, en el “sector formal” el crecimiento de la organización y el aumento de su poder tienden a constituir un orden corporativo. El poder u orden corporativo a menudo entra en contradicción con el ordenamiento político de los regímenes democráticos clásicos. En éstos, los mecanismos de representación y decisión, como los parlamentos, asambleas legislativas, concejos municipales y otros, no incorporan fácilmente la representación corporativa. En esas circunstancias, el sistema corporativo trata de representarse directamente en el Ejecutivo o de presionarlo. Por otra parte, en la práctica latinoamericana, a menudo el Ejecutivo otorga el reconocimiento de la representación corporativa y excluye a los que no le son afectos. En muchos casos podría decirse que el papel de las corporaciones en el sistema político consiste en una centralización autoritaria del juego institucional.

En relación con el tema del Estado y el sistema político en América Latina, es necesario insistir en el grado de desarticulación social. Se observa en primer lugar que difícilmente el Estado

puede ser sólo la expresión del orden constituido por “una clase económicamente dominante”, dado que en la mayor parte de los países el sistema económico formal (capitalista) no estructura a toda la sociedad. Esta desarticulación social es uno de los elementos que particularizan el carácter del Estado en América Latina.

En una sociedad desarticulada, entre cuyos rasgos figuran una fuerte dependencia externa, una dinámica desigual en las relaciones campo-ciudad, capital-no capital, etc., es muy comprensible la dificultad que existe para que un grupo constituya de manera estable y definitiva un centro hegemónico económico, social y político, verdaderamente nacional. De hecho, por todo lo señalado (corporativismo, exclusión, ausencia de hegemonía, desarticulación social) pareciera que se dan situaciones en que impera un sistema de vetos recíprocos.

En esas circunstancias, a menudo el éxito del proyecto de alguno de los actores político-sociales tiene como condición necesaria la pasividad de gran parte de los actores, condición que por cierto es muy difícil de lograr.

La no estructuración de la sociedad se manifiesta también en el sistema político partidario. Según F.H. Cardoso, autor y a la vez actor político, los partidos funcionan un poco a la norteamericana, un poco a lo caudillo, un poco a lo ideológico, con una mezcla de formas de partidos nacida, simultáneamente en Europa, en Estados Unidos y en América Latina.

Otro efecto que interesa señalar es la poca nitidez de la separación entre el Estado y la sociedad. Los conflictos de clase y los que derivan del proceso de cambio no sólo atraviesan el Estado, sino que muy a menudo en su propio ámbito se constituye la arena política en que se expresan y compiten los intereses, orientaciones y opciones de los distintos actores sociales.

En suma, en América Latina, el desafío que enfrenta el Estado en el plano político es la modificación de su régimen, que necesariamente debe ser profunda, puesto que tiene que encarar el problema de implantar y ejercer la democracia en una sociedad actualmente corporativizada, desarticulada y sin un claro sistema de hegemonía.

EL APARATO ESTATAL, SUS FUNCIONES GENERALES Y LA DEMOCRACIA

Es necesario recordar algunos antecedentes históricos para lograr cierta comprensión del sistema institucional que configura el Estado en América Latina. En sus líneas generales, el sistema es el resultado de los intentos de responder a los desafíos que implicó, por una parte, la organización nacional —problema que enfrentó la mayoría de los países sobre todo en el siglo XIX—, y por otra, el desarrollo económico, de modo muy especial en el siglo XX.

La expansión del Estado y sus grados y formas de diferenciación y especialización institucional son fruto de los diversos intentos realizados para resolver los problemas que planteaba el desarrollo de la sociedad, fenómeno que, como se ha indicado reiteradamente, adquiriría rasgos muy contradictorios. Del mismo modo, la formación de la burocracia estatal se percibe como un modo de cristalización institucional de los distintos proyectos políticos que han tenido vigencia en la región.

La orientación de la burocracia estatal estaría dada por diversas fuentes, entre las que se establecen las siguientes distinciones: a) cargos que están estrechamente vinculados al gobierno en ejercicio; los titulares de estos cargos procuran fijar las pautas y orientaciones políticas que emanan del gobierno en un marco normativo aplicable a la gestión de las distintas organizaciones burocráticas. b) Las “clientelas”, que pueden ser públicas, privadas o internacionales, expresan intereses específicos y se vinculan o presionan para vincularse con los diversos órganos que intervienen en la aplicación de las medidas de política. c) Las organizaciones propiamente “burocráticas”, ejecutoras de medidas, programas y políticas.

Es útil tener en cuenta estas diversas fuentes de orientación, puesto que, como generalmente difieren entre sí, generan fuertes tensiones en el interior del aparato estatal. Particularmente importantes son las distintas orientaciones de las “clientelas” que, además de pugnar en el aparato del Estado, en el plano de la sociedad se expresan en conflictos.

Las tensiones señaladas, en la medida en que se resuelven con dificultad, se traducen a menudo en cierta desorganización del aparato estatal. Muchas veces ésta aumenta aún más porque el Estado tiene que amortiguar el conflicto social, lo que origina medidas *ad hoc*. La atenuación del conflicto social corrientemente ha sido función del Estado, sobre todo en un régimen democrático. Esto explica la dificultad que de ordinario se encuentra al tratar de llevar a cabo procesos de normalización estatal, puesto que si el Estado ha de servir para tratar de solucionar conflictos sociales, es lógico que incluso en su estructura —sobre todo en su funcionamiento real— obedezca más a una racionalidad política que a una estricta racionalidad administrativa. Por esta razón, quienes lo han analizado distinguen en el aparato estatal diversas formas de articulación. Una, que correspondería a una distribución de los tipos de políticas, esto es, espacios específicos que reflejan la “división social del trabajo” en el interior del aparato estatal; otra, que se refiere a la estructura jerárquica y que corresponde al organigrama de mando, y una tercera, que sería una “estratificación invisible” y que estaría estrechamente vinculada al papel que desempeñan las distintas “clientelas” en los diversos organismos estatales. Las particularidades de estas formas de articulación dependen, por cierto, de la naturaleza del régimen imperante. Respecto a la estratificación invisible, sería en cierto modo una réplica de la estructura social y de la estructura de poder prevalecientes en una situación dada.

Un criterio analítico muy realista del funcionamiento de la burocracia es el tipo de relación que ésta establece con las denominadas “clientelas”. Éstas, a las que a veces las unen intereses muy definidos, presionan para orientar el organismo estatal al cual se vinculan, en función de sus propios intereses. Cuando la presión de la “clientela” tiene éxito —y esto se da en muchos casos—, la satisfacción de sus demandas se convierte en el real y verdadero objetivo de ese organismo estatal.

Otro elemento importante para comprender el tipo de orientación y funcionamiento de la administración pública lo constituyen los modelos de organización que se utilizan como referencia

para su norma de conducta. En la actualidad está bastante difundida la idea de que el gran referente histórico sería “la empresa privada de negocios”. A menudo se trata de reproducir en el sector público sus objetivos, sus estrategias básicas, su tecnología de organización y en general todo su estilo. Incluso cuando se formulan críticas a la ineficiencia del sector público, se argumenta que ésta obedece a que su comportamiento dista mucho del enfoque empresarial privado. El remedio que en algunos ambientes se propone es lograr una forma de funcionamiento “tipo empresa privada”, para lo cual sería útil transferir tecnología de funcionamiento del sector privado al público. Hasta se ha llegado a señalar que sería una garantía de eficacia para los organismos públicos que se pusieran en manos de gerentes empresariales privados exitosos. Esta opinión ha encontrado expresión concreta en algunos casos, e incluso donde se ha llevado a cabo la nacionalización de algunas empresas, ha continuado trabajando en ellas no sólo parte del personal medio sino, además, algunos altos ejecutivos del “momento privado”.

El hecho concreto es que la aplicación del modelo de gestión “privada” en la empresa pública significa que las rutinas de funcionamiento, las estrategias comerciales y las normas de organización interna como, por ejemplo, los sistemas de contabilidad, los mecanismos de evaluación de gestión, los sistemas de información y otros, sean los habituales de las empresas privadas. El problema que se plantea es si verdaderamente esas normas son funcionales respecto a los objetivos, metas y funciones de la empresa pública. El problema se agrava cuando el objetivo que se persigue con la actividad de las empresas públicas es una virtual transferencia de recursos a sectores sociales, que son muy distintos de aquellos con que habitualmente opera una empresa privada. La adecuación de los procedimientos y de los criterios de evaluación de eficacia difiere fundamentalmente en estos casos.

Conviene mencionar que en muchas ocasiones la influencia militar no ha sido ajena a la definición de las normas de acción del aparato estatal. Deriva de este hecho, por ejemplo, el gran peso relativo —en comparación con otros sectores— de los organis-

mos de defensa y seguridad, que incide con fuerza en el gasto fiscal. Por lo demás, reclaman a veces el control de ciertas áreas de producción o de insumos que consideran estratégicos, como, por ejemplo, el acero, la petroquímica, la energía atómica, el transporte aéreo u otros rubros. Con frecuencia se ha dado o se da la participación de personal activo o retirado de las fuerzas armadas en diversos sectores de la gestión estatal. Sin discutir lo adecuado o inadecuado de tales medidas, lo cierto es que también un “estilo militar” ha impreso ciertas características a la “cultura burocrática”, que se reflejarían tanto en materia administrativa como en las modalidades de control, procedimientos, reglamentos y otros.

Debe tenerse en cuenta, además, que muchos países latinoamericanos han pasado por la experiencia de regímenes autoritarios, lo que también ha influido en la formación de las conductas burocráticas. Según quienes han estudiado el fenómeno, en los Estados autoritarios, la burocracia se caracteriza por un fuerte predominio del funcionamiento jerárquico, con una extrema verticalidad de mando y una tendencia a la concentración de los mecanismos de decisión estatales. En el sistema de procedimientos se establece en la práctica una gran diferenciación entre los administradores de alta jerarquía, que son los encargados de tomar las decisiones, y los que tienen la responsabilidad de ejecutarlas. Esta marcada separación de funciones incide en la transparencia del proceso y a menudo hace muy difícil determinar la responsabilidad política en las acciones de la burocracia. Según los conocedores, lo usual en esos casos es que siempre es posible derivar la responsabilidad hacia arriba de modo que se culmina en personas “que están más allá del escrutinio público”.

En muchos regímenes autoritarios existe un conjunto de trabas para la cabal expresión o representación de cierto tipo de intereses sociales. Esto significa en los hechos que la autoridad desconoce gran parte de las demandas ciudadanas, puesto que éstas carecen de canales de acceso a ella. De ahí deriva también la tendencia a considerar reales las “demandas que la propia tecnocracia o burocracia establece como tales”, y éstas son las únicas reconocidas. Los regímenes autoritarios generan un tipo

de burocracia que tiende a funcionar de manera “cerrada”, lo que acentúa la no transparencia burocrática ya señalada. En tales situaciones es casi imposible saber quién ha tomado parte en las decisiones, ni cuál es el camino que ha seguido el proceso de decisión. El “secreto” predomina en la formulación de políticas, y como no existe de hecho un debate público previo, éstas sólo se conocen en el momento de su promulgación. La burocracia tiende a no rendir cuentas ante la ciudadanía, sino sólo ante la cúpula del poder. Como se advierte, la responsabilidad burocrática, en el mejor de los casos, es sólo de tipo procesal. El funcionamiento del aparato del Estado, en estas situaciones, adquiere rasgos eminentemente tecnocráticos, e incluso se adopta como ideología la tecnocracia al afirmar que los problemas son tratados exclusivamente con criterios “científicos, neutrales y objetivos”. Además, el estilo de gestión es de clara orientación “eficientista”.

Por las influencias señaladas y los diversos tipos de orientación y de patrones de conducta predominantes, es muy común en América Latina encontrar grandes diferencias entre ciertos supuestos sobre las características del aparato estatal y la realidad concreta. El peligro está en que muchas veces las políticas que se proponen se basan en la “existencia” de esos supuestos y se diseñan como si ellos fueran reales. Así, por ejemplo, en muchas ocasiones las políticas parten de un supuesto de unidad y coherencia interna de los distintos agentes que componen el Estado y de que estos agentes realmente responden a las orientaciones y directivas que emanan de los líderes gubernamentales. La realidad es absolutamente otra. Como se ha intentado mostrar, el aparato estatal es una estructura sumamente compleja, que se ve obligada a enfrentar tareas cada día más difíciles en que múltiples actores o “clientelas” tratan de imponer sus propios intereses, para lo cual utilizan distintos recursos de poder.

Cuando se plantea una política, tiende también a suponerse que existe suficiente capacidad técnico-administrativa en el aparato del Estado para llevar adelante con eficacia las propuestas. Sin embargo, aunque es posible que la gestión sea eficaz, la definición de *eficacia* y los parámetros por los cuales se rige —mo-

delo de empresa privada, rasgos militares, etc.— a menudo no corresponden necesariamente a lo que podría calificarse como “eficacia del sector público”.

Cabe insistir en el problema de la autonomía respecto de los agentes externos al aparato estatal. En función de esa autonomía sería posible superar enfoques muy parciales y el predominio de intereses demasiado particularizados. Se supone que la autonomía del aparato estatal —aplicada en su justa medida— haría posible una visión de conjunto que permitiría expresar intereses generales de la colectividad nacional. En la realidad la gestión estatal es muy a menudo resultado de procesos de decisión muy complejos y en ella intervienen muchos poderes, tanto estatales como privados. La verdadera “racionalidad” de la decisión es a veces una mezcla confusa de racionalidad técnica, burocrática y política.

Si se tienen en cuenta estos datos de la realidad, que no pueden ser obviados por mero voluntarismo administrativo, el problema permanente es cómo lograr mayor congruencia entre el proyecto político y el modo de funcionamiento del aparato institucional. Para resolverlo, sería necesario redefinir las atribuciones, alterar las estructuras de autoridad y reasignar los recursos.

Aunque parezca paradójico, el problema que se presenta a menudo es cómo puede el gobierno llegar a controlar la burocracia. Muchas veces ésta esgrime como justificación que es necesaria e inevitable una eficacia técnico-administrativa, pero a pesar de ser ésta un objetivo aceptable, no puede imponerse de manera absoluta a los otros objetivos que deberían orientar la acción del aparato estatal. En cierta medida, es muy importante que la eficacia administrativa se coordine con la “eficacia social” —o incluso en algunos casos se subordine a ella— que es decisiva para lograr la coherencia entre la gestión estatal y los objetivos, políticas económicas y sociales que deben regirla.

La eficacia social supone también cierta sensibilidad respecto a las demandas sociales. Éstas se expresan mediante las formas organizadas de la sociedad, pero también por medio de orientaciones generales y específicas que el gobierno imprime a la acción del aparato del Estado. En un sistema democrático, la legitimidad

básica del programa de gobierno —que la burocracia debe llevar a la práctica— deriva del resultado electoral, pero esa legitimidad se refuerza por medio de políticas concretas formuladas por el aparato del Estado y dirigidas por el gobierno.

Finalmente, es natural que se exija una mayor y mejor articulación del aparato estatal. A menudo las relaciones orgánicas entre la administración central y la descentralizada son extraordinariamente precarias en planos fundamentales de su gestión. Los órganos regionales y municipales en la mayoría de los casos están disociados entre sí y mantienen débiles nexos con el aparato central. Estos problemas deben enfrentarse no sólo formalmente, sino también en la práctica. Lo importante son los mecanismos de articulación sustantiva que se precisan.

Los especialistas en administración pública señalan, con referencia al aparato estatal, que la cuestión de fondo es rediseñar su gestión con nuevos criterios cualitativos. Esto significaría planificar nuevos patrones de asignación de recursos, lograr la movilización de la actual capacidad humana y material y utilizar economías de escala, lo que se relaciona estrechamente con la distensión y la magnitud de operación que ha alcanzado el aparato estatal. Pero lo fundamental —subrayan— es que la administración pública o el aparato del Estado sean realmente eficientes para ejercer la democracia.

BIBLIOGRAFÍA

- Anglade, C. y C. Fortín, “El papel del Estado en las opciones estratégicas de América Latina”, en *Revista de la CEPAL* N° 31 (LC/G. 1452), Santiago de Chile, abril de 1987.
- Bernales, E., “La Constitución peruana de 1979 y la democratización de la sociedad y la administración pública”, en *Congreso Iberoamericano sobre Sociedad, Democracia y Administración*, Madrid, Instituto Social de Administración Pública, 1986.
- Cardoso. F.H., “La sociedad y el Estado”, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 5, Madrid, enero-junio de 1984.

- Calderón. E. y R. Lacerna, *Nación, Estado y movimientos sociales en Bolivia*, La Paz, CERES, 1983.
- Cosse. G., *Aparato estatal y régimen político: la transición en Nicaragua, 1979-1981*, Buenos Aires, FLACSO, 1987.
- CEPAL, *Crisis y desarrollo: presente y futuro de América Latina y el Caribe: síntesis*, LC/L. 333 (Sem. 22/6), abril de 1985.
- Faletto, E., *Estilos de desarrollo, Estado y democracia*, documento CEPAL (LC/R. 579), Santiago de Chile, mayo de 1987.
- Flistisch. A., "Crisis, Estado, sociedad y política: la primaria de la sociedad política", en *Escenarios políticos y sociales del desarrollo latinoamericano*, Buenos Aires, CEPAL/UBA, Eudeba, 1986.
- Graciarena, J., "Crisis del Estado periférico", en *Escenarios políticos y sociales del desarrollo*, Buenos Aires, CEPAL/UBA, Eudeba, 1986.
- Gurrieri, A., "Vigencia del Estado planificador en la crisis actual", en *Revista de la CEPAL*, N° 31 (LC/G. 452), Santiago de Chile, abril de 1987.
- Kliksberg, B., "Elementos para la formulación de políticas de administración pública", en *Congreso Iberoamericano sobre Sociedad, Democracia y Administración*, Madrid, Instituto de Administración Pública, 1986.
- Lichtensztein, S., "Reajuste internacional y políticas nacionales en América Latina", en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 5, Madrid, enero-junio de 1984.
- Martins, L., *Estado capitalista e burocracia no Brasil*, pos. 64, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.
- Offe, C. y V. Rouge, "Notes on the Theory of the State", en L. Martins, *Estado capitalista e burocracia no Brasil*, pos. 64, Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.
- Oslak, O., "Democracia y administración pública", en *Congreso Iberoamericano sobre Sociedad, Democracia y Administración*, Madrid, Instituto Social de Administración Pública, 1986.
- Portantiero, C., "La democratización del Estado", en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 5, Madrid, enero-junio de 1984.
- Sulbrandt, J., "Algunas consideraciones sobre administración pública y democracia en América Latina", en *Congreso Interamericano*

sobre Sociedad, Democracia y Administración, Madrid, Instituto Social de Administración Pública, 1986.

Touraine, A., *Les sociétés dépendantes*, París, Editions Duculot, 1976.

POLÍTICA SOCIAL, DESARROLLO Y DEMOCRACIA EN AMÉRICA LATINA: LAS FUNCIONES DEL ESTADO¹

EL PROBLEMA DE LA FUNCIÓN DEL ESTADO EN AMÉRICA LATINA

Hace ya un tiempo relativamente largo que en los países latinoamericanos se discute con fuerza el tema de la capacidad de acción del Estado y de las funciones que le corresponden. A menudo tal tipo de discusión, tanto en el ámbito académico como en el ámbito político concreto, está fuertemente influida por una similar discusión en los llamados países centrales, lo que haría suponer que los problemas son —por lo menos los principales— los mismos en todas partes y que las posibles opciones tienen rasgos de similitud. Tal forma de pensamiento no deja de tener cierta validez. J. Wallenstein ha subrayado que lo que caracteriza al Estado moderno es su participación en un sistema interestatal. Este sistema interestatal sería la “superestructura política de la economía mundial capitalista”, de donde se desprende que los “Estados nacionales”, en la medida en que los países participan de esta economía mundial, requieren adecuarse a esta interestatalidad.

¹ Texto extraído de la *Revista de Sociología*, N° 8, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile, 1993.

No obstante, el relacionamiento externo —como ya se apuntó en los años de la discusión sobre la dependencia— es una de las facetas que caracterizan la conformación del Estado latinoamericano, pero de igual importancia son los modos de constitución de la relación interna, y éstas dan lugar a peculiaridades que lo distinguen de otras experiencias.

Por consiguiente, si uno de los problemas del Estado en los países latinoamericanos es el de su forma de participación en esta interestatalidad, el otro deriva de las peculiaridades de constitución del orden social que es propio de cada país. En referencia concreta al Estado en América Latina puede decirse que históricamente ha jugado desde siempre un papel de extraordinaria importancia. Muchas veces los historiadores han afirmado que las “sociedades nacionales” de América Latina son en gran parte una creación del Estado, con lo cual se quiere enfatizar en una diferencia respecto a otras experiencias donde el Estado Nacional ha sido la culminación de un complejo proceso de constitución de sociedades nacionales.

Por cierto, un análisis histórico detallado podría ser de gran utilidad en la determinación de las especificidades, pero para los propósitos de este ensayo conviene partir de la experiencia que en algunos países de la región se constituye a partir de la crisis de 1930 y en otros a partir de la Segunda Guerra Mundial, y que es ampliamente conocida con el nombre de “proceso de sustitución de importaciones” o de “desarrollo hacia adentro”. Existe consenso respecto a la importancia que tuvo el Estado en la construcción del tipo de desarrollo que empezó a tener vigencia a partir de esas fechas, pero es de subrayar que el Estado durante ese proceso no sólo viabilizó una forma de desarrollo económico, sino que también constituyó modalidades de conformación de las sociedades latinoamericanas: éstas las logró principalmente impulsando y haciendo posible procesos de integración. Los mecanismos que se utilizaron fueron la ampliación de la ciudadanía en el plano político y la ampliación de la integración social a través de la educación y la creación de condiciones de vida menos discriminadoras, como las que se formularon por la vía de

la expansión de los sistemas de salud, vivienda, seguridad social y otros. En suma, se trató de articular una política social, una de desarrollo y otra de ampliación de la ciudadanía.

Podría decirse que en gran medida la discusión actual gira alrededor de la conciencia de la crisis del modo histórico en que se constituyó la articulación de las tres dimensiones señaladas, esto es, la dimensión social, la política y la económica, y la búsqueda de nuevas formas de articulación. No obstante, pensamos que no basta sólo con constatar la crisis; en la determinación de los rasgos de la misma es posible encontrar —creemos— muchas de las determinantes de los *impasses* actuales. El proceso al que se aludía implicó, como se sabe, un sistema de alianzas políticas y sociales entre un conjunto de grupos significativos, entre los cuales se señalaban principalmente grupos empresariales, sectores medios y grupos obreros industriales, los que constituían un bloque en función de intereses comunes respecto de la mencionada *alternativa de desarrollo*. Pero además de la comunidad de intereses señalada, de igual importancia era la existencia de un conflicto —o por lo menos de cierto nivel de contradicciones— con sectores expresivos de las formas tradicionales de relacionamiento económico, político y social, tanto en el plano interno como en las modalidades de vinculación externas. No es del caso detallar las distintas circunstancias históricas que fueron conformando la modalidad del Estado latinoamericano en ese período, pero para nuestros propósitos cabe destacar que el funcionamiento del Estado dependía bastante de la estabilidad de la alianza político-social que lo conformaba, como también de la posibilidad de resolver positivamente los conflictos a que se hacía mención.

Cabe destacar, además, que el Estado adquirió rasgos que fueron producto de las dificultades para llevar a cabo la modalidad de desarrollo que se proponía. Las tensiones económicas y sociales, como también políticas, del sistema de alianzas y conflictos a que se ha hecho referencia, implicaron muchas veces que la determinación de funciones del Estado no fuera todo lo racional que hubiera sido deseable. Es así que en gran medida los Estados latinoamericanos crecieron desordenadamente, incorporando a

sus funciones actividades o tareas que obedecían a la necesidad de dar respuesta inmediata y circunstancial a algunos de los muchos problemas que se presentaban, lo cual dificultaba un desarrollo más orgánico de sus funciones. Por lo demás, las alianzas político-sociales que conformaban la base de sustentación de los gobiernos no siempre eran estables y a menudo se tendía a recurrir al Estado para que éste proporcionara mecanismos de estabilidad aun a riesgo de distorsionar la funcionalidad del aparato estatal.

Entre los conflictos internos de la alianza señalada puede citarse, a modo de ejemplo, la dificultad de compatibilizar criterios entre los sectores empresariales, por una parte, y los sectores medios y populares, por otra. Los empresarios preconizaban un tipo de políticas que aumentaban las capacidades de acumulación de ese sector; en cambio, los sectores medios y populares urbanos presionaban para que el Estado llevara a cabo fuertes políticas redistributivas. La tensión entre políticas de acumulación acelerada y política redistributiva sólo podía resolverse en momentos de coyuntura económica favorable, que dependían por lo general de condiciones externas, dada la estructura económica existente.

Las distorsiones de las funciones estatales eran producto, por consiguiente, de las dificultades que implicaba el modelo vigente de desarrollo económico y social. Los problemas se agudizaron por varios motivos. Uno de ellos fue la presencia de empresas multinacionales que operaban en el mercado interno, lo que introdujo lógicas de funcionamiento que complicaban la conjunción de intereses entre grupos que originalmente habían compuesto la alianza desarrollista. Por otra parte, el propio proceso de desarrollo significó que principalmente los grupos medios y obreros adquirieran mayor identidad y capacidad de organización, lo que incidió en un proceso de mayor reivindicación de intereses y agudización de demandas que el Estado difícilmente pudo resolver.

LA OPCIÓN DEL MERCADO

Los conflictos a los que se ha hecho referencia determinan, como es sabido, la crisis de la alianza que proporcionaba la base

de sustentación al modelo de “desarrollo hacia adentro”, por una parte por la agudización de tensiones entre los componentes de la misma y por la creciente presencia de nuevos sectores —principalmente campesinos y grupos urbano-populares— que presionaban con nuevas demandas, y por otra por la creciente ineficacia del Estado para, en tal clima, mantener la estabilidad y actuar con eficiencia. Sin detenernos en las modalidades políticas que el proceso adoptó, y que en muchos casos incluso llegaron a la dictadura, puede decirse que el proceso se caracterizó por la búsqueda de modalidades de relacionamiento externo y formas de desarrollo interno profundamente diferentes de las anteriores. Las orientaciones económicas predominantes buscaron una modalidad de desarrollo que privilegiara el funcionamiento de una “economía de mercado”, tanto en el plano interno como en el modo de relacionamiento con el exterior. Queremos resaltar que el cambio de modelo implica una transformación de los mecanismos de integración social que hasta ese momento habían tenido vigencia. Si en el modelo de “desarrollo hacia adentro” el Estado había jugado un papel clave en la promoción de políticas de integración —especialmente a través de políticas sociales como educación, salud, vivienda y ampliación de la ciudadanía—, el supuesto ahora era que tal papel “integrador” debía ser cumplido por el mercado. La aplicación de esta política, que se manifestó en una fuerte tendencia a privatizar funciones del Estado, como las mencionadas de educación, salud, vivienda y otras, tuvo como primer efecto inmediato una desestructuración de los grados de cohesión social existentes, puesto que muchos sectores vieron perderse sus mecanismos tradicionales de inserción en la sociedad. Además, en la economía hubo una tendencia a que se agudizaran los procesos de concentración, sin que los sectores menos favorecidos pudieran realmente acceder a mecanismos de compensación respecto a sus anteriores situaciones.

Conviene recordar que el reordenamiento económico que inicialmente se intentó fue llevado a cabo con un gran acrecentamiento de la deuda externa, y que en gran medida la viabilidad de lo que se emprendía estaba estrechamente asociada a la

posibilidad de acceso fácil al crédito. La contracción de los años ochenta determinó que la política de reestructuración sólo pudiera llevarse a cabo aumentando el costo social de la misma. En la mayor parte de los casos, las políticas de corrección inmediata respecto a los efectos de la crisis tuvieron el signo de un ajuste recesivo, cuya consecuencia fue la agudización de los problemas de integración social a que se ha hecho mención.

OPCIÓN DE FUTURO: POLÍTICAS Y ACCIÓN DEL ESTADO

En cierta medida la pugna entre el papel del mercado y el del Estado es una opción entre modos de constitución de racionalidad. Algunos sostienen que ésta deriva del funcionamiento del mercado, y por consiguiente el papel del Estado, en esta perspectiva, consiste principalmente en impedir que se introduzcan distorsiones en el libre funcionamiento del mismo. La famosa teoría de la “mano invisible” es la que articula el conjunto de los intereses individuales, racionalmente perseguidos, en una racionalidad final de desarrollo. Otros, en cambio, postulan que la racionalidad debería derivar de un proyecto constituido por los distintos agentes de la sociedad y que al Estado le corresponde plasmar tal proyecto en una racionalidad que le es propia.

Queremos llamar la atención sobre el tema de la relación entre el diseño de políticas económicas y la constitución de un proyecto de futuro. En el plano económico no ha sido ajena a la experiencia latinoamericana una acción decisiva del Estado en la elaboración de proyectos de desarrollo, ya sea incentivando procesos, generando condiciones favorables para que los distintos sectores de la economía puedan desarrollarse, e incluso emprendiendo por su propia cuenta actividades que los sectores económicos privados deficientes podían desarrollar.

Hoy en día uno de los desafíos de mayor impacto es la profunda transformación tecnológica y productiva que tiene lugar a escala mundial. El paso a nuevas formas de producción y de consumir obliga al diseño de un proyecto de futuro, tanto en el plano de la modalidad de adaptación al mismo como de las posi-

bles originalidades dentro de él. Es evidente que el proyecto que se requiere abarca campos mayores que el estrictamente económico, e involucra a sectores tales como la educación, la formación de nuevas capacidades, la difusión de conocimientos, la información acerca de los procesos en marcha y muchos otros aspectos.

La elaboración de una perspectiva de largo plazo implica acciones concretas que hacen posible constituir el futuro deseado, y esto significa que deberán abordarse temas tales como el modo de generar la necesaria acumulación de capital que haga posible la transformación que se requiere, el fomento a las nuevas actividades que se consideren estratégicas y más dinámicas, la creación de infraestructuras en las que reposan dichas actividades, la promoción y orientación de los cambios tecnológicos que se requieren, la atenuación y corrección de desequilibrios que necesariamente surgen de un proceso de transformación. No es del caso señalar el conjunto de mecanismos que para el logro de tales objetivos es necesario poner en marcha, pero por lo menos puede señalarse que se requiere el uso de los instrumentos de política económica, en muchos casos de inversión directa de tipo productivo y de orientación de los mecanismos financieros tanto públicos como privados.

En el plano social, tal como se ha dicho, el problema más grave de los países latinoamericanos es el de la crisis de sus formas de integración interna, que se expresa en un alto grado de inequidad social. Esta inequidad no sólo se manifiesta en términos de diferencias en la distribución del ingreso, sino en profundas diferencias de modos de vida y ausencia de valores compartidos que constituyen principios de identidad nacional. Es conocida la incidencia que la actual estructura económica tiene en esta falta de integración social. Los múltiples análisis realizados acerca de la heterogeneidad estructural ponen de manifiesto esa falta de integración. El poder, la riqueza y el ingreso han tendido a concentrarse en grupos que se constituyen en privilegiados; en cambio, vastos sectores quedan en situación de marginalidad y exclusión.

En la mayor parte de los países de la región, el rasgo más evidente de la inequidad social es la magnitud de la pobreza, y en

muchos casos, aunque puedan darse procesos con significativas tasas de crecimiento, resulta muy difícil que los “núcleos duros” de pobreza puedan realmente reducirse, más aún si el tipo de crecimiento vigente tiene ciertos rasgos y tendencias de concentración y exclusión. Es un hecho que las condiciones sociales de algunos grupos, sus carencias educacionales y de capacitación, sus deficiencias de salud y alimentación, y sus condiciones de vida en general, les impiden una incorporación positiva a los procesos de desarrollo y crecimiento económico, aunque éstos tengan lugar. Por lo tanto, no es sólo el crecimiento económico el que asegura la incorporación positiva de las personas a él: éstas requieren de condiciones que les hagan posible tener acceso al mismo.

Por lo demás, existe conciencia hoy en día de que se requiere un tipo de desarrollo de carácter sistémico, en donde las posibilidades de su despliegue estén constituidas por el conjunto de los elementos que conforman la economía y la sociedad, en la medida en que todas éstas son interdependientes y se condicionan mutuamente; la posibilidad misma del desarrollo y del crecimiento sostenido estaría dada por la capacidad de que no se establezca una brecha muy amplia entre los distintos elementos que conforman el sistema.

La política social ha tendido a definirse en términos de satisfacción de necesidades que son tanto de orden material como también culturales y políticas, y se consideran como fines últimos en función de los cuales debería orientarse la actividad productiva de bienes y servicios. La determinación de las necesidades es un intento de responder a la pregunta de para qué se consideran necesarios determinados avances en el campo de la producción de bienes. Es un hecho que el nivel de necesidades por satisfacer varía históricamente, pero se considera que deberían tener prioridad aquellas que se denominan “necesidades básicas”, siendo la meta que toda la población del país logre cubrirlas.

Sin embargo, el propósito de satisfacer necesidades no puede dejar de considerar el medio por el cual éstas se satisfacen, esto es, el desarrollo de la capacidad productiva, para lo que se requiere la incorporación real del conjunto de la población a tales tareas.

En esta perspectiva, la política social se orienta a hacer posible la incorporación positiva de la mayoría, de modo que pueda actuar como factor de desarrollo económico y productivo. La satisfacción de necesidades requiere, por lo tanto, compatibilizarse con la consideración de los factores sociales como elementos del desarrollo económico y productivo.

En suma, puede postularse que los desafíos que enfrentan las sociedades latinoamericanas pueden resumirse en la búsqueda de una economía dinámica y en la capacidad de contribuir a procesos que aseguren ciertas formas de equidad social. En este sentido, puede considerarse decisiva una participación del Estado, pero al cual no debe concebirse como una institución al margen o por encima de la sociedad que lo conforma. El problema es el de la constitución plena de la sociedad civil —sin marginación ni exclusión—, que se expresa en un Estado que constituye una de sus formas principales de organización. En este sentido, no basta con que el Estado exprese sólo a determinados grupos organizados, por mucho que éstos puedan considerarse los más dinámicos existentes y los portadores de un proyecto de futuro. Las sociedades latinoamericanas se han diversificado y es necesario generar las condiciones para que los diversos grupos se organicen y expresen sus demandas. Es necesario, por consiguiente, pensar en un tipo de Estado que haga posible la interacción de todos los grupos existentes y en el que la racionalidad de un proyecto surja de la interacción de ellos.

La opción de un proceso democrático implica, entonces, un intento de integrar las demandas y aspiraciones inmediatas de los distintos sectores que componen una sociedad, pero también es de extraordinaria importancia el propósito de constituir un futuro compartido. Si se opta por que logren expresarse los distintos proyectos sociales que naturalmente existen, se requiere de la existencia de mecanismos que permitan dirimir los conflictos tanto inmediatos como entre los proyectos en pugna, pero también se requiere construir algunos consensos básicos. La aspiración democrática implica necesariamente el reconocimiento de la diversidad, no sólo del presente, sino también del futuro como

posibilidad; es esencial entonces preservar la necesaria cohesión social buscando formas de construcción de consensos básicos que no ahoguen la dimensión de creatividad que todo futuro requiere y que se expresa en la diversidad de opciones existentes.

Si se aceptan las afirmaciones precedentes, puede inferirse que el Estado debiera jugar un papel importante en la construcción de los consensos, como también en la proyección a futuro de las opciones contenidas en la sociedad; no obstante, a nadie se le escapa que en la mayor parte de los países latinoamericanos los Estados distan de contar con la capacidad y eficiencia que hagan posible enfrentar estos desafíos.

Son varios, entonces, los ámbitos en donde el Estado requiere ser fortalecido; uno de ellos es la propia capacidad de acción económica y social. Implementar una nueva estrategia de desarrollo significa que es necesario transformar la estructura vigente, de modo que sea capaz de insertarse de forma positiva en los nuevos requerimientos de la economía internacional, pero a la vez promover los necesarios procesos de modernización interna. La elaboración de una perspectiva de largo plazo, como también muchas de las acciones concretas que hacen posible constituir, conforman tareas prioritarias del Estado.

Si es postulable que en términos de proyectos de futuro el Estado requiere fortalecer su capacidad de incidencia en el plano económico y social, no lo es menos el que también requiere fortalecer su capacidad política. En América Latina el Estado difícilmente ha podido permanecer incólume frente a las diversas y contrarias tendencias que se expresan en la sociedad. En este sentido, como un desafío concreto, el Estado debe garantizar la vigencia de un orden institucional que haga posible una relativa concertación de los diversos intereses que se expresan en la sociedad. Por tanto, no sólo debe pretender representar una instancia de racionalidad general—que supere los intereses particulares—, sino también constituir un ámbito institucional flexible que incorpore a las fuerzas sociales existentes.

De hecho, la capacidad política del Estado consiste básicamente en su disposición para ejercer la autoridad sobre todos los

grupos sociales; sin embargo, esta capacidad no puede basarse sólo, o preferentemente, en el uso del poder coercitivo, propio de una organización política autoritaria, sino que debe sustentarse en principios que otorguen legitimidad a sus mandatos. Para que tal hecho sea posible se requiere la vigencia de principios políticos democráticos, que constituirán la legitimidad de la autoridad que emana el Estado como expresión y representación de la sociedad en un momento dado. La existencia de sistemas político-institucionales democráticos y la vigencia que éstos adquieren en la sociedad son condición de posibilidad para lograr un alto nivel de responsabilidad y disciplina individual y colectiva, fundamento de una capacidad política estatal vigorosa y estable.

Como es de esperar, en una situación democrática, las demandas son más fácilmente expuestas y la movilización social por obtenerlas se hace posible. Es por esto que el Estado tiene que intentar resolver los distintos tipos de conflictos, como también los que puedan surgir del propio proceso de transformación, dado que éste afecta posiciones ya constituidas. Por otra parte, es bastante común que se produzca una distancia entre los logros concretos de un proceso de desarrollo y crecimiento y las expectativas de los distintos grupos sociales, lo cual genera una tensión entre los resultados alcanzados y las demandas subjetivas de los distintos grupos. El Estado necesita fortalecer su capacidad de integración social, puesto que los problemas a que se ha aludido implican rupturas de consensos en la medida en que los intereses sociales tienden a veces a verse no sólo como conflictivos, sino también muy a menudo como contradictorios.

Todo proyecto, y en especial uno de cambio y transformación, implica en alguna forma cierta postergación de expectativas inmediatas con vistas a un beneficio futuro; para que tal hecho pueda producirse, es necesario que cada grupo supere el particularismo que le es inherente, asumiendo un proyecto global, común por lo menos para una amplia mayoría. Esto requiere de una conciencia de identidad que va más allá de la pura identidad de grupo, por lo que es necesario, mediante políticas de integración, constituir mecanismos de identidad colectiva. Estos mecanismos pueden

ser la difusión de valores que se asumen como comunes, y en tal sentido la educación ha jugado y puede jugar un papel importante. Pero no sólo de valores comunes se trata, sino también de construir instituciones que puedan ser apreciadas como elementos de identidad común. Para dar un ejemplo, basta referirse a la significación de un sistema de justicia que opere en términos amplios, no discriminatorios y con un sentido de igualdad. La llamada *identidad nacional* está estrechamente vinculada a la percepción de estos elementos de igualdad.

Por cierto, la igualdad jurídico-política, que conforma la ciudadanía, es en cierta medida un hecho abstracto, puesto que cada ciudadano sigue siendo diferente; pero el principio abstracto de la igualdad es el que permite la identidad nacional. Una serie de instituciones, como el sistema educacional y las vinculadas al bienestar, no sólo resuelven problemas muy concretos de sectores desfavorecidos, sino que también pueden ser percibidas como las instituciones en donde la integración social se hace posible. Valga subrayar que el tema de la integración social no es sólo el de la incorporación de los excluidos; además —y sobre todo en sociedades ya diversificadas, como la mayoría de las sociedades latinoamericanas—, es la conformación de un principio de identidad común lo que hace posible la cohesión social.

A la pérdida de mecanismos institucionales de cohesión se debe agregar el predominio de políticas de tipo corporativo entre los distintos grupos sociales. Esto amenaza el funcionamiento del sistema político y, a la vez, dificulta la posibilidad de construcción de consensos estables, cuyos mecanismos de realización son algo más que una mera negociación de intereses inmediatos.

Para la consecución de metas como capacidad económica del Estado, capacidad de integración social y capacidad política, se requiere, como es obvio, un aumento de la eficacia técnico-administrativa del aparato estatal. Es de señalar que el aumento de la eficiencia estatal es un objetivo que debe estar vinculado al logro de las metas propuestas: así, la eficacia no se confunde solamente con un aumento de la racionalidad burocrática del Estado, sin dejar ésta de ser importante. La eficiencia se debe medir en

términos de la eficacia social de la acción global del Estado; para que sea posible, es necesario alcanzar el máximo de coherencia entre la acción estatal y los objetivos que deben regir su acción.

La reforma administrativa, que tan necesaria es en los aparatos estatales latinoamericanos, debería regirse por el principio de que el aparato estatal constituye un medio para el logro de determinados fines y en donde la racionalidad de los medios sólo es pensable en términos de su adecuación para el alcance de los fines propuestos. No se niega con esto la necesidad de unidad y coherencia interna de los distintos agentes que componen el Estado, problema de difícil solución, puesto que el Estado es ya una estructura sumamente compleja, que enfrenta tareas de magnitud creciente y en donde además múltiples actores procuran imponer sus intereses apelando a varios recursos de poder. La eficiencia y eficacia técnico-administrativa del Estado es de hecho un problema de difícil solución, y requiere de cierto grado de autonomía frente a grupos de presión, no sólo externos sino los que se constituyen en el propio aparato estatal. Se requiere superar visiones parciales o sectoriales, propias de los distintos grupos que actúan en la sociedad civil o dentro del mismo gobierno, y elaborar una visión de conjunto que pueda expresar intereses generales de la colectividad nacional. El Estado, a través de su gestión técnico-administrativa, está en la necesidad de conjugar una racionalidad técnica con procesos de decisión en los que actúan muchos poderes, tanto estatales como privados. Surge así la necesidad de combinar racionalidad técnica, racionalidad burocrática y racionalidad política.

LA RELACIÓN ESTADO-SOCIEDAD EN AMÉRICA LATINA: LOS DERECHOS SOCIALES

Desde cierta perspectiva podría concebirse el proceso social latinoamericano como una paulatina ampliación de la ciudadanía, proceso en el cual han tenido incidencia fenómenos de orden político, social y económico. En la historia europea, y principalmente anglosajona, la obtención de los derechos ciudadanos ha sido

principalmente una reivindicación de las garantías de las personas frente a la autoridad; de ahí el predominio de los denominados *derechos individuales*. En América Latina, sin que esa dimensión estuviese ausente y permanentemente reivindicada —como por ejemplo la libertad de conciencia, de expresión, de asociación y otras—, ha predominado una concepción de los derechos de ciudadanía como la obligación de la sociedad —y particularmente del Estado— de garantizar la satisfacción de ciertas demandas básicas vinculadas a la existencia social. A esto se debe la importancia que adquieren los derechos sociales del ciudadano, como la garantía de acceso a la educación, a la vivienda, a la salud, por sobre los derechos individuales. No sería exagerado decir que en muchos de nuestros casos la ciudadanía es concebida principalmente como una reivindicación de una particular relación con el Estado, más que como una reivindicación “frente al Estado”.

Esta reivindicación de los derechos sociales del ciudadano, que se expresa como demanda al Estado, constituye la idea del *Estado providente*, que difícilmente puede ignorarse en nuestras sociedades. Si con toda seguridad tal demanda permanece, es previsible sin embargo que ya no se satisfaga en los términos simples en que antes se hizo y que a menudo se expresó como dependencia respecto a un líder o a un gobierno del que se esperaba una actitud favorable. Sin que esta situación haya totalmente desaparecido, a la noción de *ciudadanía* como derecho social se agregan ahora los conceptos de *representación* y *participación*. Por cierto, la incidencia que estos temas tienen puede ser más o menos fuerte, según el país de que se trate.

El fenómeno aludido, el predominio de la reivindicación de los derechos sociales en la noción de *ciudadanía*, ha dado a veces lugar a una falsa disyuntiva entre una “democracia sustantiva” y una “democracia formal”. A menudo tendía a considerarse el logro concreto de ciertas demandas como más valioso que los mecanismos político-institucionales por los que se accedía a ellas. La experiencia ha demostrado que es de gran importancia compatibilizar las dos dimensiones, puesto que los logros, en cuanto a democracia sustantiva, requieren de una formalización

institucional para no ser sólo la expresión de un arbitrio; por lo demás, la garantía de su permanencia está dada por el hecho de que se constituyen como instituciones aceptadas por el conjunto de la sociedad, superando de ese modo el carácter de privilegios concedidos por la voluntad de una autoridad arbitraria.

La denominada *democracia sustantiva* requiere, por tanto, institucionalizarse. De esta forma es posible que la pugna de intereses privados pueda trasladarse al plano de los logros de la sociedad en su conjunto. Así por ejemplo, el derecho a la educación, constituido como un derecho “formal”, se constituye no sólo en la garantía para que los grupos menos privilegiados puedan acceder a ella, sino también en un logro para el conjunto de la sociedad que ve en la existencia de una “sociedad educada” la realización de un proyecto común. La formalización de los derechos proporciona al conjunto de la sociedad un sistema de normas y valores por el cual regir sus conductas. Por otra parte, el derecho formal introduce la posibilidad de la previsibilidad, y por lo tanto aumenta la racionalidad. La existencia de un sistema democrático formal, que se expresa en instituciones y en una normatividad jurídica, contribuye a la racionalidad de los comportamientos, lo que es de extraordinaria importancia para la estabilidad de cualquier sistema político.

LA INSTITUCIONALIDAD DEMOCRÁTICA

Si la preocupación por lo que se denomina *democracia sustantiva* es algo completamente justificado en las circunstancias de la mayor parte de los países latinoamericanos, no debe dejarse de lado la preocupación por las formas en que la democracia se constituye. *Democracia* no es sólo la sensibilidad que un poder determinado expresa respecto a la situación o a los problemas que constituyen una condición social, sino que también expresa la posibilidad de un ejercicio compartido del poder. Esto significa la existencia de ámbitos concretos en donde la participación en el poder se exprese. Se trata, en suma, no tan sólo de la exis-

tencia de un poder favorable, sino de la democratización en el ejercicio del poder.

Se hacía mención poco más arriba del tema de la representación como demanda ciudadana. Esa noción hace referencia a dos dimensiones: la de autorrepresentación y la capacidad de delegar mandatos y soberanía. La autorrepresentación empieza a adquirir peso hoy en día y plantea problemas importantes a la institucionalidad político-jurídica; implica la posibilidad de constituir mecanismos de representación directa y no delegada, como también la determinación de ámbitos concretos en donde pueda expresarse. El tema, como es obvio, está estrechamente ligado a la demanda de participación, que supone formas de acción colectiva y organizada.

Es necesario tener en cuenta que existen mecanismos más o menos institucionalizados de participación en el ejercicio del poder. Entre ellos se pueden mencionar los partidos políticos y los llamados *cuerpos intermedios*. Condición necesaria para que el poder sea un poder democrático es que estos mecanismos permitan en su estructura formas reales de representación y participación. Si se pretende que el poder sea democrático, es necesario que las instancias que lo generan tengan este carácter.

Otro tema que hoy en día se liga estrechamente con la demanda de democratización es el de la descentralización del poder. En la medida en que el poder se constituye como un poder centralizado, se tiende a que la distancia entre los dirigentes y los grupos dirigidos se haga mayor y que las decisiones significativas se tomen en un ámbito restringido de personas. En gran medida el acceso a la decisión significa descentralización, pero sólo mientras que no se “descentralice” en términos de otorgar responsabilidad en ámbitos de importancia menor. La descentralización es un complejo proceso de difusión de responsabilidades que implica la idea de que por reducido que sea el espacio en que la decisión se tome —situación local, intereses sectoriales—, prima una responsabilidad más amplia sobre el particularismo de los grupos individuales.

DEMOCRACIA: CONCERTACIÓN Y REPRESENTACIÓN

Se ha hecho referencia a lo ineludible de que en sociedades como las nuestras la mayor complejidad de la estructura social implique la existencia de intereses económicos y sociales diversos, y que incluso en algunos casos pueden ser conflictivos. El hecho de que se constituyan demandas distintas obliga a pensar en un tipo de acuerdo, institucionalmente expresado, que haga posible, por una parte, que esas demandas se manifiesten, y por otra que se constituyan decisiones políticas que las tengan en cuenta.

Dada la complejidad de las sociedades modernas, uno de los requisitos de su funcionamiento es que los intereses de las personas logren organizarse, de modo que se conformen acciones colectivas. De hecho, el sistema político tiende a representar a ciudadanos que no sólo se manifiestan como individuos, sino principalmente como ciudadanos pertenecientes a una organización. Por consiguiente, en la mayoría de los países de la región, una tarea importante es contribuir al desarrollo de las capacidades de organización de los distintos grupos sociales. Si se pretende la búsqueda de una cierta concertación de los diversos intereses señalados, ésta, para ser válida y posible, requiere de una sociedad organizada. Las formas de la concertación, según las experiencias existentes, son variadas y con múltiples rangos de amplitud. Pueden consistir en temas como la determinación del nivel de salarios e incluso el nivel de precios, o en materias que influyan en las decisiones de inversión y que tienen consecuencias sobre la distribución del ingreso y respecto al estilo de desarrollo que se lleva a cabo. Tal como se ha dicho, en la concertación se pretende que se establezcan acuerdos económicos y sociales entre sectores o grupos organizados, pero en última instancia, si los temas son de la magnitud de los ejemplos señalados, es casi ineludible que el acuerdo sea avalado y legitimado por el Estado, tema que en muchos de los países latinoamericanos se complica por el hecho de que el Estado desempeña funciones económicas y sociales directas, participa como una de las partes del acuerdo,

lo que significa que debe cumplir al mismo tiempo la función de mediador y parte.

La función que corresponde al Estado, de legitimación del acuerdo o concertación social, supone la existencia de una institucionalidad política legítima y estable. La concertación social no significa que las decisiones se trasladen pura y simplemente a una negociación entre grupos privados o particulares; por el hecho de que esas decisiones afectan al conjunto de la sociedad se requiere de una institucionalización de los acuerdos. Por otra parte, esta institucionalización puede influir para que los intereses particulares de cada grupo se formulen en relación con un interés social más amplio.

Es comprensible que la concertación sea considerada como un momento de representación de intereses corporativos y que los proyectos que implican opciones de sociedad o modelos alternativos de la misma se estimen como propios del ámbito político. Es difícil concebir instancias puras en que uno u otro tipo de objetivo —corporativo o político— sea tratado, pero sí puede señalarse la conveniencia de que existan espacios que privilegien la representación de uno de los aspectos. No obstante, el problema principal es el de la articulación entre el momento corporativo y el momento político.

En América Latina debe tenerse en cuenta que importantes grupos sociales son débiles en cuanto a su capacidad de organización y representación de intereses, por lo que la concertación no debería constituirse en una consagración de las condiciones de poder existentes, aunque la búsqueda de una mayor equidad en las relaciones sociales puede corresponder más al ámbito estrictamente político que a la instancia de concertación misma. Además, también es propio de la realidad latinoamericana el hecho de que la concertación no se circunscriba sólo a la gestión de una situación dada. Si se tiene en cuenta la magnitud del proceso de transformación en que estamos inmersos, se trataría más bien de un problema sobre decisiones acerca del tipo de desarrollo, lo que connota temas como el del crecimiento económico, la incorporación política, la estabilidad institucional y la

integración social y cultural. Eso hace aún más necesario definir las relaciones de mutua dependencia entre concertación social y concertación política.

Respecto al tema específico de la política, puede señalarse como una condición negativa para el desarrollo de la democracia la permanencia de una distancia o fractura extremadamente grande entre gobernantes y gobernados, o en otros términos, entre país legal y país real. Estrechamente ligado a ese hecho está el problema de la existencia mayor o menor de una conciencia democrática, que implica ausencia o presencia de la noción de *responsabilidad personal* o de grados mayores o menores de conformismo e indiferencia.

Si se pretende un efectivo ejercicio del poder por los más vastos sectores posibles, es necesaria la difusión y socialización del mismo, lo que implica un máximo de participación directa y continua, compatible con la complejidad de la dirección política actual. Se ha hecho referencia a que lo que se puede alcanzar se haga a través del desarrollo de autonomías locales e institucionales, pero conviene enfatizar que uno de los problemas clave es el de la efectiva participación en los partidos políticos, que de hecho son los que tienen una posición preferente en las decisiones y definiciones que competen al poder.

El funcionamiento actual de la sociedad supone formas de acción colectiva y organizada, por lo cual es necesario asegurar la representatividad de las mismas, lo que significa que debe existir una real coincidencia de voluntad entre representantes y representados. Los problemas de la representación de los partidos, del parlamento y del gobierno, así como de otras instituciones, son clave en toda democracia. Se trata además de que la participación política no sea puramente formal, para lo que se requiere un desarrollo de la madurez y de la conciencia de los más amplios sectores, siendo obstáculo todo aquello que limite la autonomía de la conciencia y la madurez intelectual.

Como se ha insistido, en la historia de América Latina muchas veces las demandas de democracia parecieron referirse más a la gestión de la sociedad que a la reivindicación de las libertades.

Estas dos dimensiones —libertad y gestión de la sociedad— debieran ligarse en la conciencia de una estrecha relación entre emancipación política y emancipación económica, lo que obliga a plantear el tema de la relación entre política y administración. La democracia implica una progresiva función del hombre común en los asuntos del Estado, lo que significa que no se puede excluir a nadie de la participación política. El hecho mismo del voto universal implica la universalización de los problemas políticos. No obstante, junto a estos problemas “universales” se expresan también intereses de los distintos grupos. De hecho, la vida estatal podría concebirse como la formación y superación continua —en el ámbito de la ley— de los equilibrios inestables del juego de intereses, donde incluso los de la mayoría sólo pueden prevalecer hasta cierto punto; la democracia, para ser efectiva, en gran medida debe ser el resultado de un compromiso, y requiere del reconocimiento de los derechos de las minorías.

CAPÍTULO III: LA ESTRUCTURA Y
LOS ACTORES SOCIALES

FORMACIÓN HISTÓRICA DE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL EN AMÉRICA LATINA¹

ESTRATIFICACIÓN Y ESTRUCTURA SOCIAL

A comienzos de la segunda mitad del siglo XX, las opciones de desarrollo en América Latina pasaron a ser no sólo objeto de preocupación de las esferas gubernamentales y políticas, sino también tema de atención preferente del pensamiento sociológico. El aporte de la sociología en este campo fue señalar la importancia que había adquirido en nuestros países el conocimiento de su estructura social, considerando su doble carácter de condicionante esencial de la dinámica de transformación que estaban experimentando y de determinante de la especificidad que representaban como sociedad. A este respecto suelen citarse tradicionalmente los estudios pioneros de T.R. Crevenna² y una serie de estudios de carácter nacional realizados poco más tarde. Para los propósitos de este artículo, más que hacer referencia al

¹ Este artículo se basa en el trabajo sobre “Estructura social y estilo de desarrollo en América Latina”, elaborado en conjunto con Rodrigo Baño para la División de Desarrollo Social de la CEPAL, Texto extraído de la *Revista de la CEPAL*, N° 50, agosto de 1993.

² T.R. Crevenna, *Materiales para el estudio de la clase media en América Latina*, Washington D.C., Unión Panamericana, 1950-1951.

contenido sustantivo de los diversos estudios, conviene ofrecer una visión retrospectiva —por cierto muy sucinta— de los criterios interpretativos referidos a la estructura y estratificación social de la región, puesto que hoy en día, ante las profundas transformaciones ocurridas, parece urgente redefinir esos criterios y proponer nuevos enfoques que expliquen la dinámica de cambio actual.

Entre los autores que se han referido al tema sólo se seleccionarán algunos que se consideren representativos de las orientaciones generales, aunque somos conscientes de que toda selección implica el riesgo de caer en omisiones importantes. No obstante, podrá admitirse que existe cierto consenso en considerar a Gino Germani³ como un autor que ejerció profunda influencia en el conocimiento de la estructura y estratificación social de América Latina; si bien sus estudios se refieren específicamente a la Argentina, el marco interpretativo que elaboró se utilizó ampliamente en la región. Para Germani, la preocupación fundamental era comprender las particularidades que presentaba, en países como los nuestros, el innegable proceso de modernización al cual se asistía. Las formas de la estratificación social expresaban las modalidades de dicho proceso que, si bien tenía ciertos rasgos universales, presentaba también notorias especificidades. Con fines expositivos, Germani contrastaba dos tipos de sociedad: una de carácter tradicional, en donde los estratos sociales correspondían a formas estamentales claramente diferenciadas, la movilidad social tendía a ser casi inexistente o muy escasa y regía para los individuos el principio de adscripción; en lo fundamental, el estatus social quedaba determinado por el nacimiento. En contraste, la sociedad moderna presentaba pluralidad de estratos —fenómeno que también podía darse en las sociedades tradicionales, por ejemplo en un sistema de castas—, pero lo más importante era que las fronteras entre los diversos estratos tendían a difuminarse, y el conjunto de la sociedad adquiriría el carácter

³ Gino Germani, *Estructura social de los argentinos*, Buenos Aires, Raigal, 1955; *Política y sociedad en una época de transición: de la sociedad tradicional a la sociedad de masa*, Buenos Aires, Paidós, 1968.

de un continuo. Por otra parte, Germani suponía una alta movilidad social, a la que contribuían los procesos de migraciones geográficas. En este tipo de sociedad, el criterio de adscripción en la definición del estatus y en la asignación de los roles sociales era reemplazado por el desempeño o el logro individual, debido a la importancia que estaban adquiriendo. Los dos tipos de sociedad señalados constituían, por cierto, esquematizaciones que en algún sentido cumplían funciones heurísticas semejantes a los tipos ideales en donde la realidad podía presentar aproximaciones mayores o menores.

Germani también recurría a otro tipo de esquematizaciones que pudiesen servirle como modelo comparativo respecto a América Latina. Así, hacía mención a la evolución de la estratificación social en los países en donde se había originado el capitalismo. En el esquema postulaba la existencia de tres fases o etapas en el desarrollo capitalista, a las cuales correspondían —también de modo esquemático— tres tipos de sociedades. La primera fase se caracterizaba por la existencia de un sector primario aún importante, un sector secundario básico y un sector terciario relativamente pequeño. Los grupos sociales en esa etapa de desarrollo correspondían a una clase alta, aún con poder pero declinante; una burguesía, que ya pasaba a ser el grupo principal; y un proletariado urbano, que empezaba a constituir formas de agrupación política; al mismo tiempo constataba un debilitamiento relativo de los sectores rurales, como así mismo de la denominada “pequeña burguesía”.

La segunda fase, considerada de transición, se caracterizaba por la caída del sector primario y la expansión del sector secundario; el sector terciario había crecido con el desarrollo de servicios modernos. Con el aumento del sector secundario y el crecimiento y transformación del terciario habían adquirido significación —en el tipo de sociedad que se había constituido— los grupos que desempeñaban funciones de dirección y los que componían el segmento burocrático.

El conjunto de los sectores medios había aumentado, pero se apreciaba cierta inestabilidad en su constitución, puesto que junto

al surgimiento de nuevos grupos, otros perdían significación. El proletariado urbano, que debido a la expansión del sector secundario también había crecido, lograba mayores niveles de organización, pero así mismo de diferenciación interna, y empezaba a distinguirse con nitidez la llamada *aristocracia obrera*. En términos generales, también se percibía un aumento de la movilidad social.

La tercera fase del capitalismo —en los países en que éste se originó— se caracterizaba por un sector primario reducido, un sector secundario estabilizado y una notoria expansión del sector terciario. Un rasgo importante de esta etapa sería la separación de la propiedad del control de las empresas y actividades económicas, con el surgimiento consiguiente de un importante sector tecnocrático. Respecto a los sectores medios, se habría producido cierta estabilización en contraste con la fase de transición anterior. Con relación al conjunto de los asalariados, se establecía una distinción según el carácter manual o no manual del trabajo que realizaban. La sociedad toda participaría de un movimiento general “hacia delante”, que sería percibido tanto por los distintos grupos sociales como por las personas individualmente. El resultado sería una conformidad social generalizada, salvo en algunos grupos “marginales”.

Las dos esquematizaciones reseñadas, que como se ha señalado tienen para Germani un propósito heurístico, puesto que pueden servir como modelos comparativos respecto de América Latina, llevan implícita una teoría de la modernización. De este modo lo que se postula respecto a la estratificación y a la estructura social forma parte de dicha teoría. Además, y sobre todo en el segundo esquema, referido a las fases del desarrollo capitalista, los elementos importantes del análisis de la estratificación social son la transformación estructural de las economías y los cambios concomitantes en la estructura social, tanto respecto al surgimiento, declinación o desaparición de lo que podrían llamarse “grupos funcionales”, como a las relaciones de poder que se establecen entre los distintos grupos y clases.

Germani elaboró para la Argentina y para América Latina una serie de esquemas que muestran las particularidades históricas

de sus procesos de cambio y transformación. Según este autor, en América Latina, a diferencia de lo ocurrido en el capitalismo original, el proceso de modernización tuvo lugar bajo la conducción de “oligarquías modernizadoras”, cuya base de poder económico estaba ligada a una economía de exportación de productos primarios y no preferentemente a la industrialización; los grupos tradicionales que en cierta medida perdieron poder fueron los que no estaban vinculados a la economía exportadora. Otro rasgo importante del proceso de modernización es el significado que adquirieron los sectores medios, en especial los ligados a los organismos burocráticos, sobre todo públicos, pero también privados; estos grupos encabezaron los movimientos políticos y sociales de carácter multclasista que enfrentaron a la oligarquía. El proletariado organizado, salvo algunas excepciones, era relativamente débil, por lo que se sumó a los movimientos señalados sin un claro perfilamiento de su autonomía e identidad. El proceso de industrialización sustitutiva que tuvo lugar en muchos países de la región significó una mayor incorporación e integración de los sectores medios. En las etapas más avanzadas del proceso, a la clase alta, constituida por la vieja burguesía terrateniente y la vieja burguesía industrial, se sumó una nueva burguesía vinculada a la industria; los sectores medios fueron más dependientes de la estructura social existente, y el proletariado creció, pero también, y en forma significativa, empezaron a crecer los grupos marginales.

Teniendo en cuenta todo lo expuesto, Germani, enfrentado específicamente al problema de cómo estudiar y analizar la estratificación social en casos concretos, planteó la necesidad de abordar el conocimiento de la estructura ocupacional de la población, la jerarquía que se atribuía a las diferentes ocupaciones de acuerdo con las pautas socioculturales dominantes, y el tipo de vida que caracterizaba a las diferentes ocupaciones, considerando tanto el nivel económico como otras características, en especial los niveles de instrucción. Asignó importancia también a la autoidentificación de las personas en las diferentes ocupaciones con una u otra clase social, y a los distintos sistemas de actitudes, normas

y valores que correspondían a los diversos grupos ocupacionales y que marcaban diferencias entre ellos.

Podría decirse, entonces, que la estructura ocupacional se constituía en el fundamento básico de la estratificación aplicable a América Latina, cuyos componentes aparecían como sigue: a) clases *altas y medias rurales*: patronos, empresarios y empleadores, del sector primario, y “ayuda familiar” y empleados del mismo sector; b) clases *altas y medias urbanas*: patronos, empresarios, empleadores de la industria, el comercio y los servicios; “ayuda familiar” en las empresas del jefe de familia; trabajadores por cuenta propia de la rama “gráfica-prensapapel”; los que figuran en los rubros “comercio mayorista”, “cambios”, “escritorio”, “espectáculos públicos”, “hotelería”, “servicios sanitarios”, “transporte terrestre”; los empleados y cadetes de los sectores secundario y terciario, y los rentistas, jubilados y pensionados no incluidos en la población activa y cuyas características corresponden a la clase media; c) clases *populares rurales*: obreros y aprendices del sector primario y trabajadores por cuenta propia del mismo sector, y d) clases *populares urbanas*: obreros y aprendices del sector secundario, comercio y servicios, y trabajadores por cuenta propia de todas las ramas industriales y del comercio y de los servicios.

En distintos escritos,⁴ José Medina Echavarría abordó el tema de la estructura y estratificación sociales de América Latina. Su preocupación era determinar la particularidad histórica de la estructura social latinoamericana, que consideraba clave tanto para comprender las modalidades de su desarrollo como para conocer el modo en que podían enfrentarse los desafíos de la modernización, que en sus características más generales y universales parecían casi ineludibles. Estaba consciente, pues, de la variación histórica de los sistemas de estratificación y de que los esquemas relativamente simples eran sólo expresivos de un determinado

⁴ José Medina Echavarría, *Aspectos sociales del desarrollo económico*, serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL, Santiago de Chile, CEPAL/ILPES, febrero de 1973; *La urbanización en América Latina*, informe de los editores, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1967; *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico en América Latina*, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1964.

período en los países latinoamericanos, como lo fue el predominio del sistema de haciendas. Reconocía, sin embargo, que incluso en ese período, en las ciudades encontraban asiento nuevos grupos, de comerciantes, profesionales liberales y otros, que mostraban una relativa —aunque creciente— autonomía frente a la oligarquía tradicional. Diversos procesos que incidieron en la transformación histórica tornaron cada vez más complejo el sistema de clases y grupos sociales. El surgimiento de nuevos estratos, que pasaron a desempeñar papeles sociales significativos, determinó por último la crisis del sistema tradicional, en una secuela de problemas y desafíos. Los cambios producidos en la estratificación se vinculaban, a su juicio, de manera casi directa con los cambios en la estructura económica. Era perceptible para él la tendencia al predominio de la industria y los servicios a expensas del sector llamado *primario*, principalmente la producción agropecuaria, lo que había traído como consecuencia la formación de nuevas clases altas —más propiamente *burguesía*— y sectores medios y populares, particularmente obreros. El hecho que destacó con fuerza fue el crecimiento cada vez mayor de las ciudades, y la progresiva reducción de los grupos rurales, que pasaron a engrosar las filas de las clases urbanas.

Medina Echavarría hace referencia a la formación de una sociedad industrial, que por cierto no se repite *pari passu* en América Latina, pero que configura un patrón que dentro de ciertos límites alcanza validez general. En este sentido, señalaba que se produce una transformación de la clase alta, que de ser la aristocracia tradicional pasa a ser la burguesía moderna; surge un nuevo sector en creciente expansión, el de las clases medias, que ocupa una posición de singular importancia en la estructura industrial, y las clases inferiores se transforman, al surgir el obrero urbano, que reemplaza a los antiguos artesanos y supera a la vez a los campesinos.

Para este autor, el cambio de estructura implicaba en sí mismo un acentuado grado de movilidad social, vinculado al crecimiento de las capas medias y también al desplazamiento rural-urbano, lo que, a su juicio, suponía un considerable grado de ascenso

social. Esta movilidad podía llamarse con propiedad *movilidad estructural*. También planteaba que la nueva sociedad industrial era una sociedad de clases abiertas, y por lo tanto a la movilidad estructural se agregaba una movilidad que le era propia. En su concepción de la sociedad industrial aparecían conceptos como los encontrados en Germani: el principio de la adscripción tendía a ser reemplazado por el del mérito, y el de la sociedad estamental o de castas por el de la sociedad de clases. Subrayaba que en la sociedad industrial la igualdad de oportunidades —por lo menos en teoría— era indispensable para lograr la distribución óptima de la población en las diferentes actividades especializadas. Podría decirse que esa igualdad aparecía así como un requisito funcional de la nueva sociedad. Pensaba que el predominio de cierto tipo de racionalidad, la racionalidad instrumental, era inherente a la sociedad industrial. La división del trabajo en dicha sociedad obedecía ahora al principio electivo de tal racionalidad. Por cierto advertía que entre la proclamada igualdad de oportunidades y la posibilidad efectiva de ascenso quizá existiera un hiato, pero siempre tendría que darse alguna posibilidad de libre circulación de los individuos con el fin de permitir su incorporación al sistema especializado de tareas.

No está de más subrayar que, para Medina Echavarría, los rasgos mencionados de la sociedad industrial adquieren la connotación de un “tipo-ideal”, la sociedad tradicional. Los contrastes son esclarecedores para la comprensión de la particularidad de las sociedades latinoamericanas. Así, puso de relieve varios rasgos decisivos como, por ejemplo, el grado de especialización de las instituciones. Mientras en la sociedad tradicional la mayoría de las funciones se concentra en unas pocas instituciones, en la sociedad industrial dominan las instituciones especializadas, cada una con una tarea limitada y específica. Además, en la primera, el tipo de acción predominante se encuentra fijado, prescrito, para cada situación de una manera más o menos rígida. En cambio, en la segunda rige el tipo de acción que cabe denominar *deliberada*; la sociedad ofrece diversos criterios que deben tomarse en cuen-

ta al realizar la elección, pero lo esencial es la elección misma (la deliberación) que está impuesta por la estructura social.

Al autor citado le interesaba particularmente el comportamiento social frente al desarrollo y el cambio, y a este respecto veía una particular contraposición entre la sociedad tradicional y la industrial:

La sociedad tradicional y la industrial se oponen radicalmente en su actitud respecto al cambio. La tradicional exalta más bien la herencia del pasado. La sociedad industrial, por el contrario, valora y estimula toda mudanza, es decir, el cambio se encuentra institucionalizado.⁵

También acotaba otro hecho de singular importancia respecto a la sociedad industrial, que atañe a la organización política y su fundamento. Consideraba que en el pasado la sociedad industrial estuvo vinculada a una forma política determinada, la democracia liberal. Estaba consciente de que tal juicio no era plenamente aceptado por muchos estudiosos y que por tanto estaba sujeto a revisión. Sin embargo, creía que cualquiera fuera el tipo de estructura política que la sociedad industrial adoptara, este tipo de sociedad parecía exigir grados más amplios de participación política en sectores cada vez más extensos de la población. Independientemente de lo controvertido de las aseveraciones anteriores, destacan en ellas por lo menos dos preocupaciones: la actitud más o menos favorable frente al cambio, y el tema de la participación política y sus formas. A ambas preocupaciones, que fueron medulares en un momento histórico, la sociología quería ofrecer alguna respuesta.

Utilizando la tipología señalada, Medina Echavarría destacó en su momento como una especificidad latinoamericana la permeabilidad o flexibilidad del sistema de dominación tradicional. Si bien es cierto que los grupos dominantes tradicionales, u oligarquías en términos latos, se habían resistido a los cambios que

⁵ J. Medina Echavarría, *La urbanización en América Latina*, op. cit, p. 49.

tendían a desplazarlos, en cierta medida se habrían acomodado a ellos para poder subsistir. La adopción del cambio, sin embargo, por la forma en que se había hecho, habría distorsionado el proceso de modernización. Por lo demás, dado el mecanismo de la adopción distorsionadora, la crisis del sistema tradicional no desembocó en una ruptura total. A pesar del surgimiento de una estratificación social más compleja, la dominación tradicional no desapareció del todo, sino que, transformándose, mantuvo en parte su vigencia. Se negaba a desaparecer, y en cierta medida lo logró.

Estrechamente vinculada a lo expuesto está la noción de *dualismo estructural*. Este dualismo es, por cierto, un rasgo característico de una fase de transición, en este caso, de la sociedad tradicional a la sociedad moderna. Se expresa también por el hecho de que en un mismo momento coexisten países con distinto grado de desarrollo. Pero más importante aún es la coexistencia en un mismo país de zonas más próximas al tipo de civilización industrial junto a otras más cercanas al tipo tradicional; de ciudades modernas y de otras tradicionales, de zonas rurales que son el prototipo de lo tradicional y de otras que adquieren los rasgos de la sociedad industrial. En América Latina, dada la “flexibilidad distorsionadora” antes mencionada, se hacen extraordinariamente complejas e intrincadas las relaciones entre lo moderno y lo tradicional.

Esta coexistencia de lo tradicional y lo moderno se traduce en asincronías que se manifiestan en distintas esferas de la vida social. Hay, por ejemplo, cierta asincronía en el proceso de cambio de las actitudes y comportamientos de los distintos estratos, lo que en alguna medida explica el papel que desempeñan las elites. La transformación “suele empezar en determinados sectores de las elites urbanas y propágase luego en dirección descendente hacia las diferentes capas de la población, desde las más elevadas hasta las más bajas”.⁶ Pero la asincronía no se refiere sólo al compor-

⁶ *Ibid.*, p. 54.

tamiento de las personas, sino que se manifiesta también en las instituciones, de donde se deriva que

[...] si las instituciones no se transforman con la misma velocidad —y a veces en la misma dirección—, en un mismo lugar y en un determinado instante existirán diversas instituciones más o menos cercanas a los tipos tradicional o industrial; [de este modo] [...] es posible que la estructura técnicoeconómica se haya transformado en la dirección requerida por el tipo industrial, mientras que otras esferas se encuentran rezagadas. O al contrario. En todo caso estas asincronías pueden encontrarse en diferentes partes de la estructura social.⁷

La preocupación principal del autor citado, en relación con este tema, se centró en sus posibles repercusiones en la opción de desarrollo de los países latinoamericanos. El supuesto fundamental era que las estructuras técnico-económicas de tipo industrial requerirían motivaciones adecuadas a ellas y por lo tanto no podrían funcionar con las motivaciones que eran peculiares de la sociedad tradicional. Como se ha señalado, las asincronías podían darse tanto en el comportamiento de las personas como en las instituciones y también en las relaciones entre ambas. Así, dadas ciertas transformaciones en la estructura ocupacional, podían no producirse los cambios necesarios en las motivaciones, actitudes y sentimientos de las personas afectadas. También era posible que las actitudes hubieran evolucionado en el sentido requerido por la sociedad industrial, pero que existiese estancamiento en el aparato técnico-económico, educacional, político, etc. En términos concretos, es posible que las aspiraciones, las actitudes hacia el consumo, el estilo de vida —advertía Medina Echavarría— se aproximen a los de la sociedad industrial, pero que la producción permanezca en una fase de escaso e insuficiente desarrollo. El aporte de Medina Echavarría en este campo estriba, pues, en haber abordado el terna de la transformación de la

⁷ *Ibid.*, p. 53.

estructura y la estratificación sociales, y sus particularidades en América Latina, y en haber puesto de relieve la necesidad de ligar los cambios estructurales que afectan a grupos y estratos sociales con los valores y actitudes que orientan el comportamiento de los grupos en cuestión.

Para los autores más cercanos al pensamiento marxista, el problema de la estratificación social —o más propiamente el de las clases sociales— aparecía muy ligado a las peculiaridades del desarrollo capitalista de la región, y éste —constataban— difería bastante de lo que podría considerarse el modelo original. Es el caso, por ejemplo, de Florestán Fernandes,⁸ quien señalaba la dificultad de referirse a una sociedad de clases en América Latina si se tenía en cuenta que el capitalismo en la región no era en gran medida producto de la evolución interna, y que por sus propios rasgos carecía de capacidad para crear condiciones de desarrollo autónomo y de crecimiento autosostenido. Por consiguiente, las clases sociales —entendiendo por tales las que surgen en un sistema capitalista— no comprenden a la totalidad de la población; gran parte de ella constituye “categorías sociales” más que clases. El “sistema de clases” es entonces reducido. Aunque entre ellas hay enormes diferencias, se superponen a otras categorías sociales —como las de los marginales, los desposeídos, los miserables— y disfrutan de cierto privilegio, puesto que a menudo son sólo ellas las que pueden participar en las decisiones fundamentales. Además, se da el hecho de que las clases que existen no se perciben a sí mismas como tales y tienden a negar ese carácter a las demás categorías sociales.

Según Fernandes, en el caso de América Latina se da una mezcla de diversos estadios de evolución económica, por lo menos en el momento que él analiza, de modo que no se puede hablar de una universalización de las formas de mercado capitalista. Un hecho particularmente relevante es que en segmentos importantes

⁸ Florestán Fernandes, *Sociedades de clanes e subdesenvolvimento*, Rio de Janeiro, Zohar, 1968; *Capitalismo dependente e classes sociais na América Latina*, Rio de Janeiro, Zohar, 1973.

de la economía —en el sector agrario, por ejemplo, pero también en otros sectores— es posible apropiarse del trabajo sobre bases no estrictamente capitalistas, esto es, en términos de un mercado de trabajo. De aquí deriva que la diferencia fundamental pase a ser la posesión o no posesión de bienes. La *categoría de los poseedores* comprende a los sectores capitalistas propiamente tales y a otras fuerzas que tienen ciertos rasgos estamentales, como los sectores altos rurales. De hecho, el autor citado distingue una clase alta rural y una clase alta urbana, compuesta por industriales, burgueses grandes comerciantes, profesionales que ocupan cargos directivos o tienen alta calificación, y otros. Distingue también una clase media urbana, que aunque no es estrictamente “poseedora”, asocia sus intereses a los de los poseedores; en ella reconoce una clase media tradicional y una clase media moderna. En la categoría de los *no poseedores*, formada por grupos muy heterogéneos, se incluyen los que están incorporados a economías de subsistencia o a estructuras arcaicas del sistema económico y los que empiezan a constituirse estrictamente como proletarios asalariados.

Pese a haber tropezado con dificultades en esta tarea, los autores de inspiración marxista se esforzaron por aplicar conceptos teóricos tomados de esa corriente de pensamiento en el análisis de la estructura y estratificación sociales latinoamericanas. Muchos de ellos se concentraron en el análisis de determinados grupos, como los empresarios o los sectores obreros; pero otros, como De Ipola y Torrado,⁹ también intentaron aplicar esquemas más globales. Ambos autores desarrollaron un esquema teórico basado en la noción de la división social del trabajo en la sociedad capitalista. A partir de ella postulan la existencia de una relación de producción que aparece como determinante. Esta relación de producción es —en el lenguaje marxista— una relación de explotación que da lugar a dos grandes grupos: uno compuesto por los trabajadores directos y el otro por aquellos que se apro-

⁹ Emilio de Ipola y Susana Turrado, *Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales*, Santiago de Chile, Programa de Actividades Conjuntas ELAS-CELADE (PROELCE)-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), julio de 1976.

pian del trabajo excedente. Se trata por consiguiente de un grupo “explotado” y un grupo “explotador”; ambos constituirían las clases sociales. Distinguen, además de la relación de producción determinante, relaciones de producción determinadas que, sobre la base de la primera, se establecen entre los agentes de la producción y los medios de producción que intervienen en un proceso social de producción históricamente dado. Estas relaciones son fundamentalmente: a) las *relaciones de propiedad*, que pueden tomar las formas de propiedad privada individual, propiedad privada colectiva e incluso de propiedad privada social; por esta última se entiende aquella en que el portador de la misma toma la forma de la unidad de la clase de todos los propietarios (en este sentido, la comúnmente llamada “propiedad privada social”). b) las *relaciones de posesión*, que establecen la relación de ciertos agentes de la producción con los medios de producción que intervienen en el proceso de producción. A través de esa relación tales agentes disponen del poder de dirección y de coordinación del proceso productivo, asegurando de ese modo su funcionamiento. c) el *control técnico*, que es la relación de ciertos agentes de la producción con los medios de producción que intervienen en un proceso de trabajo; mediante esa relación los agentes disponen de la capacidad de poner en acción esos medios de producción. d) la *detentación*, que se refiere a la relación de los productores directos con los medios de producción, en tanto esos medios intervengan directamente en el trabajo. Cada una de estas relaciones supone la relación inversa, esto es, de no-propiedad, no-posesión, no-control técnico y no-detentación.

La división social del trabajo determinaría la distribución de los agentes de la producción, en función tanto de las relaciones de producción determinantes (relaciones de explotación) como de las relaciones de producción determinadas (de propiedad, posesión, control técnico y detentación). A la primera corresponderían las clases sociales y a la segunda las capas sociales, que serán el subconjunto de agentes que en el interior de una clase social ocupan posiciones jerárquicas diferentes.

Esta división social del trabajo se especifica mediante la “división del trabajo social”, que determina la distribución de los agentes de la producción según los diferentes subprocesos y sectores de actividad; esto permite distinguir fracciones de clase como, por ejemplo, burguesía industrial, burguesía comercial, financiera, etc. También tiene lugar un proceso de división técnica del trabajo, que consiste en la asignación de las tareas y funciones dentro de cada proceso de trabajo, haciendo abstracción de las relaciones sociales de producción.

Por último, pueden distinguirse “unidades de producción”, que son propiamente unidades económicas, como empresas, bancos, centros comerciales, etc., con una jerarquía de funciones y de poderes de decisión como, por ejemplo, de dirección, control o ejecución. Junto a los procesos económicos de un modo de producción determinado tienen lugar también procesos no económicos, los principales de los cuales son los procesos jurídico-políticos y los ideológicos, que aseguran las condiciones de la reproducción del proceso de producción. Esos procesos tienen sus propios aparatos; por ejemplo, en el caso de los procesos jurídico-políticos, las fuerzas armadas, los tribunales, los partidos políticos; en el caso de los procesos ideológicos, la familia, la escuela, las instituciones religiosas, los medios de comunicación masiva; las personas vinculadas a los procesos no económicos forman categorías sociales.

En conformidad con lo expuesto, el esquema de la estructura social en un modo de producción clasista estaría dado por un proceso social de producción que establece relaciones antagónicas de explotación, esto es, conflicto de clases. El proceso social de producción se descompone en un proceso directo de producción, que da origen a capas y fracciones de clase. Es necesario, para una cabal comprensión, distinguir el proceso dominante, que es el que asegura las condiciones principales de la reproducción; en el capitalismo es el proceso de circulación, y sobre todo el mercado de trabajo. Por último, están los procesos de naturaleza no económica, jurídico-políticos e ideológicos, que aseguran las condiciones secundarias de reproducción del proceso social de producción.

De acuerdo con estos autores, las clases sociales tienden a una mayor o menor diferenciación interna según el tipo de desarrollo capitalista. Por ejemplo, si la clase capitalista se distingue porque tiene la propiedad y la posesión, en tanto que la clase obrera tiene el control técnico y la detentación, en la fase monopólica del capital la primera se divide entre propietarios y ejecutivos (posesión), y a su vez, en la segunda se separa el control técnico de la detentación (mano de obra).

La estratificación propuesta, como es evidente, puede ser referida a un sistema de clases y aplicar a una sociedad determinada las hipótesis que se derivan de la teoría de la relación de clases, en especial las que atribuyen la dinámica de la transformación al conflicto de clases.

Autores como Filgueira y Geneletti¹⁰ también trataron el problema del conflicto social al abordar el tema de la estratificación y la movilidad, pero lo consideraron de carácter fundamentalmente distributivo. Para ellos “la estratificación alude, en sentido general, a la manera en que los individuos tienen acceso a los bienes sociales disponibles”.¹¹ Tales bienes son preferentemente el ingreso, la educación, el prestigio, el poder y la riqueza. Señalan que los patrones de estratificación social constituyen las causas y consecuencias mayores del conflicto entre los individuos y los grupos existentes en la sociedad. Por *movilidad* entienden el cambio en los patrones de distribución de los bienes sociales. Distinguen entre la movilidad individual, que comúnmente se mide por la diferencia de ocupación entre padre e hijo, y la movilidad estructural, que se origina debido al aumento de algunas ocupaciones respecto de otras con estatus diferente. Este tipo de movilidad estaría, entonces, determinado por cambios en la estructura productiva, y es el que interesa a estos autores y constituye el objeto de su trabajo. En América Latina ha habido una importante movilidad demográfica, principalmente debido a la

¹⁰ Carlos Filgueira y Carlo Geneletti, *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, N° 39 (E/CEPAL/G. 1122), Santiago de Chile, octubre de 1981.

¹¹ *Ibid.*, p. 2.

migración rural-urbana, que por cierto ha implicado cambios en la estructura ocupacional. De ahí que para analizar el cambio en el perfil de dicha estructura Filgueira y Geneletti hayan considerado necesario referirse como punto de partida a las transformaciones sectoriales de la economía, estableciendo las distinciones clásicas entre sector primario, secundario y terciario. El objetivo era ver cómo repercutían esas transformaciones en el volumen relativo de los estratos socioeconómicos que componen la población económicamente activa.

El esquema de estratificación que dichos autores elaboraron distingue varios estratos, en cada uno de los cuales se aglutinan diversos grupos ocupacionales. El esquema es el siguiente: a) *Estratos medio y superior en ocupaciones secundarias v terciarias*: empleados en la industria, el comercio y los servicios; personal de categorías superiores en la industria, el comercio y los servicios; empleados por cuenta propia en el comercio, y empleados, vendedores, oficinistas, en la industria, el comercio y los servicios. b) *Estrato inferior en ocupaciones secundarias*: asalariados; trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados. c) *Estrato inferior en ocupaciones terciarias*: asalariados; trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados. d) *Estratos medio y superior en ocupaciones primarias*. e) *Estrato inferior en ocupaciones primarias*: asalariados; trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados. f) *Otros*.

De los análisis estadísticos que realizaron, cuyos datos alcanzaban hasta el año 1970, Filgueira y Geneletti deducen que en ese momento empezaban a manifestarse indicios de una redefinición de la estructura de estratos, a juzgar por las líneas de ruptura que generaba el surgimiento de un sector moderno en las distintas ramas de la actividad económica. No obstante el pausado crecimiento de este sector en términos ocupacionales, los autores advierten sobre la importancia sociológica de dicha transformación, puesto que generaba grupos que podrán ser decisivos en la formación e identificación de algunos estratos, en especial los compuestos por ejecutivos, gerentes y personal de dirección, lo que modificaría la composición global de las clases medias. También

advierten que, por el mismo motivo anterior, podría surgir entre los grupos de trabajadores manuales una “aristocracia obrera”.

Señalan también estos autores que los estratos medios inferiores y los profesionales dependientes han experimentado el mayor crecimiento (una de cada cuatro personas ocupadas pertenece a esos estratos). Sin embargo, presentan un rasgo de extrema importancia, que es la incongruencia de su estatus ocupacional con su estatus educacional, ya que por lo general tienen un alto nivel de educación, pero a la vez sólo acceden a bajos ingresos. Existe también una gran diferencia de estatus entre quienes desempeñan ocupaciones no manuales bajas y los que desempeñan ocupaciones no manuales altas. Los primeros formarían una especie de subproletariado de clase media, pero, a pesar de eso, no se identifican subjetivamente con el proletariado propiamente tal.

Con referencia al comportamiento de los sectores medios, los autores referidos señalan que experimentaron un fuerte crecimiento —en especial la burocracia—, a lo que acompañó una expansión educacional que los favoreció. En la mayoría de los países latinoamericanos hubo una fase de desarrollo de las dimensiones de modernización social, concretamente la urbanización y la educación, lo que contribuyó a la integración de los grupos mencionados. Ante estos hechos, los autores afirman que existen “pautas de gratificación diferida”, que se caracterizan por la aceptación de un estado de cosas desfavorable en función de una expectativa futura de mejoramiento. Sin embargo, advierten que si en el largo plazo se agotaran las posibilidades de mantener un equilibrio razonable entre las aspiraciones y su satisfacción, tendería a producirse una acumulación de tensiones peligrosa. Las incongruencias de estatus indicadas no sólo repercuten en las conductas individuales y en las tensiones —individuales o colectivas— que se pueden generar, sino que influyen también en otras dimensiones como, por ejemplo, en la eficacia misma del funcionamiento del sistema económico. Para los autores citados existiría en grado creciente una fuerte inadecuación entre los niveles y tipos de conocimiento y las necesidades ocupacionales. Prueba de ello serían los porcentajes crecientes de educación

universitaria que se registran en personas que desempeñan actividades administrativas bajas, o de niveles de enseñanza media en actividades de servicios que requieren escasa calificación. Todo esto indicaría que en el estilo de desarrollo vigente es cada vez mayor la subutilización de los recursos humanos disponibles. Por otra parte, debido a que la asincronía entre el desarrollo del sistema educacional y el de la estructura productiva generaría una “devaluación de la educación”, la inversión en educación de los individuos tendría que ser cada vez más alta para que pudiesen obtener los mismos niveles ocupacionales o de ingresos.

En suma, el modelo de movilidad estructural dominante en la región se ha caracterizado por una importante reducción porcentual de las actividades primarias, sobre todo las rurales; por la estabilidad de las actividades urbanas de bajo nivel y por el crecimiento de los estratos medios y altos. Sin embargo, la fuerza de trabajo proveniente de la disminución regular e intensa del sector primario es absorbida principalmente por el sector terciario, y el sector secundario pareciera no tener una capacidad de absorción similar a la disminución del sector primario. En la región ha habido movilidad social, pero ésta ha sido sólo parcial, puesto que su dinámica estaría bloqueada. Consideran los autores citados que la movilidad social existente “sólo es posible si no se afecta fuertemente la distribución básica de los recursos económicos”. Existiría un bloqueo estructural a la movilidad social, atribuible a la estructura de estratificación ocupacional vigente y sus distorsiones.

CARACTERIZACIÓN DE LOS DISTINTOS GRUPOS SOCIALES

La sociología latinoamericana no sólo ha establecido ciertos parámetros interpretativos respecto a la estructura y estratificación social de la región, sino que también ha producido numerosos estudios sobre grupos sociales específicos que comprenden tanto monografías como enfoques con pretensiones teóricas más amplias. Dada la cantidad de esos estudios, no es posible intentar en estas páginas una síntesis más o menos exhaustiva, por lo que

sólo se presentarán algunos ejemplos que se consideran significativos. Además, los trabajos que describen las características de los distintos grupos en su mayoría tenían una validez restringida en el momento en que se hicieron, por lo que todo intento de generalización es riesgoso. No obstante, como nuestra intención es precisamente destacar cambios y transformaciones, lo que en algún momento se reconoce como característica de un grupo tiene valor para contrastar lo que en otro momento se postula, dándose de este modo por lo menos una cierta indicación de los rasgos de la transformación.

LA OLIGARQUÍA Y LAS ELITES

En primer lugar se hará referencia a la denominada *oligarquía*, término con el que a menudo se ha caracterizado a los grupos altos que tradicionalmente tienen en sus manos el poder.

Uno de los estudios más detallados sobre este grupo es el de Bourricaud,¹² que, aunque se refiere específicamente al Perú, contiene aportes generalizables. La oligarquía y el dominio oligárquico se fundan, según dicho autor, en una situación de patrimonialismo casi perfecto, que se caracteriza por el control que ejerce el “patrón” en las áreas rurales a través de la hacienda y por la constitución de “clientelas” en el medio urbano. Cabe recordar que Medina Echavarría también destacaba en sus escritos la importancia del sistema de haciendas en la configuración de un modelo de comportamiento sociocultural en América Latina y que además se refería al sistema de clientela como uno de los modos particulares de relación político-social en los países de la región. Ambos autores resaltan la importancia que adquirirían para estos grupos las conexiones familiares. Bourricaud muestra cómo mediante las conexiones familiares la oligarquía lograba controlar amplios sectores de la economía. Teniendo como centro las actividades agrícolas, sus familias dominaban buena

¹² François Bourricaud, “Notas acerca de la oligarquía en el Perú, José Matos-Mar”, en *La oligarquía en el Perú*, Buenos Aires, Amorrortu, 1969.

parte del comercio exterior, influían poderosamente en algunos medios de comunicación importantes y diversificaban sus intereses como, por ejemplo, en la construcción. La oligarquía, para Bourricaud, es un grupo que logra un alto grado de control de la riqueza existente. Su rasgo característico es la estrecha relación que logra establecer entre el poder económico y el poder político.

Graciarena y Franco¹³ advertían un cambio en el control del poder, que estaría pasando de la oligarquía a un nuevo grupo de poder de tipo elitario. Según estos autores, un hecho notable en los países latinoamericanos es la ampliación de la base de reclutamiento social de las personas que ocupan posiciones de poder. Este reclutamiento, en la forma oligárquica —como ya se señaló— era preferentemente de base familiar; típicamente la oligarquía estaba formada por gente emparentada o muy relacionada con incorporaciones clientelistas. En cambio, los integrantes de estos nuevos grupos que llegan a posiciones de poder proceden de una base social más heterogénea. Sin embargo, la mayoría de ellos adquieren modos de ser y de pensar similares, o al menos compatibles, y esto se explicaría porque tienen en común una socialización, una experiencia social y una ideología afines.

Estos autores no restringen la condición elitaria a los sectores altos de la sociedad. Ese tipo de poder se da en distintos segmentos, existiendo, por ejemplo, elites empresariales, sindicales, religiosas, militares o de tecnócratas civiles, y es posible que se establezcan entre ellas complejas relaciones. La complejidad y heterogeneidad de las elites derivarían de la propia heterogeneidad de la estructura económica. En el aparato productivo coexistiría un núcleo moderno y dinámico con grandes sectores de economía arcaica: además, habría un bloque de empresas semimodernas con niveles más bajos de eficiencia y productividad que las de los centros dinámicos, a los cuales se subordinarían. A cada uno de estos tipos de empresas —de diferentes grados de modernidad— corresponderían patrones de estratificación social diver-

¹³ Jorge Graciarena y Rolando Franco, *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1981.

sos, y de allí resultaría la creciente complejidad e incongruencia de la estructura social.

Por lo tanto, podría establecerse una distinción entre *oligarquía* y *elite* en función de los distintos orígenes de sus reclutamientos y de sus respectivas bases de poder. En el primer caso, la base sería agraria, aunque con importantes ramificaciones; en cambio, las élites no serían ajenas a los procesos de modernización e industrialización, ni a la presencia de clases medias numerosas y significativas. Pero, advierte Graciarena¹⁴ en otro estudio, el hecho es que en América Latina las élites son oligárquicas; el grupo de poder, por su reclutamiento, tiene características fundamentalmente elitarias, pero sus políticas obedecen a los patrones oligárquicos.

LOS SECTORES EMPRESARIALES

Otro grupo ampliamente estudiado es el de los empresarios. Sin embargo, las investigaciones se han centrado en su mayor parte en el empresario industrial. Este hecho es comprensible por la importancia que tuvo en el proceso de desarrollo latinoamericano el surgimiento de una economía industrial de consideración. Cuando se hacía referencia a los orígenes del empresariado industrial de América Latina, por lo general se le reconocía una doble procedencia. Un grupo de empresarios provendría del ascenso social de inmigrantes extranjeros, y el otro, de la diferenciación económica de las antiguas clases productoras del período exportador. De esta forma el empresariado industrial habría nacido escindido y con fuertes limitaciones para tomar conciencia de sus intereses particulares. No obstante, en ambos casos el grupo de referencia ideológica habría sido la vieja oligarquía: a veces porque ésa era su procedencia y otras por un afán imitativo que les proporcionaba los símbolos de la integración. En general, los empresarios tendieron a vincularse con los grupos de ma-

¹⁴ Jorge Graciarena, *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1967.

por poder económico-social, de modo que las expectativas de una “alianza industrializadora” —idealmente constituida por los empresarios industriales, los sectores medios y los obreros— fue muchas veces sólo la aspiración de ciertos ideólogos o un hecho circunstancial. Sobre todo los empresarios más importantes se identificaban más con los intereses de los grupos que manejaban el poder económico-social.

Otro hecho de bastante importancia —y que incidió en lo anterior— fue la formación, desde hacía ya mucho tiempo, de grandes conglomerados económicos que incorporaron todo tipo de actividades y vincularon estrechamente la industria con otros sectores, como la banca, por ejemplo, controlados por grupos más tradicionales. Además, especialmente en las grandes empresas, la dependencia externa —aunque las actividades se dirigieran al mercado nacional— era considerable y se expresaba en las áreas financiera, tecnológica e incluso del capital accionario. Así, la vinculación de intereses tendió a privilegiar todo aquello que posibilita tal conexión y los intereses que la hacían viable.

Por cierto que también era importante el grupo de los pequeños y medianos empresarios, que si bien a veces mostraban comportamientos algo antagónicos al de los grandes empresarios, se encontraban por lo común en una posición de acentuada subordinación respecto a ellos, lo que les impedía extremar los conflictos. Por otra parte, al no estar en condiciones de atender las demandas de sus asalariados, procuraban concertar alianzas con los grupos de mayor poder con el fin de contener las presiones. Además, la pequeña y mediana industria tendió a verse muy afectada en los momentos negativos del ciclo económico, y su eficacia económica, por diversos motivos, no mostró signos alentadores. Según un estudio realizado en Chile por G. Campero,¹⁵ entre 1967 y 1979 la pequeña industria disminuyó el número de sus establecimientos en un 10,5% y su valor agregado en 27,6%.

¹⁵ Guillermo Campero, *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), 1984.

Los sociólogos interesados en la conducta de los empresarios y su incidencia en las modalidades del proceso de desarrollo se preocuparon particularmente en analizar su capacidad de creación y de innovación y su habilidad para enfrentar los riesgos, entre otros rasgos. En muchos estudios se mostraba que, salvo algunas excepciones y coyunturas muy especiales, los empresarios no se caracterizaban por su disposición a invertir en nuevas empresas, asumiendo el riesgo. En general, parecían inclinarse más bien por aprovechar las ventajas que ofrecía el mercado, y por esta razón en muchos casos predominaban en ellos comportamientos más propios del espíritu comercial y financiero. Su a menudo escaso interés por innovar obedecería a que gran parte de ellos operaba en mercados cautivos. Muchas de las investigaciones realizadas muestran que el comportamiento empresarial se caracterizó, durante largos períodos, por su tendencia a la adaptación más que por una opción transformadora. Se percibía que los empresarios tendían a ceñirse a las posibilidades de una demanda que obedecía a una determinada estructura social. Así, la estructura productiva reproducía los patrones de la demanda socialmente estructurada.

LOS SECTORES MEDIOS

Además del papel de los empresarios en el proceso de desarrollo, la sociología latinoamericana se ha preocupado en particular del comportamiento de los sectores medios, teniendo en cuenta su rol en el proceso político y en el proceso de modernización en general. En el trabajo citado de Filgueira y Geneletti se dedica atención preferente a esos grupos, porque a juicio de los autores el cambio experimentado en la proporción del total de la población económicamente activa que representa la clase media es un buen indicador de los cambios producidos en el conjunto de los patrones de estratificación social, aparte de ser un factor clave para comprender la movilidad social. Dada la heterogeneidad de ese grupo y la amplitud del concepto de *clase media*, sus investigaciones pusieron énfasis en la composición por estratos de

las distintas ramas de actividad, puesto que sustentan la tesis de que el crecimiento de la clase media está vinculado al cambio de composición de la población económicamente activa por rama de actividad.

Gran parte de quienes han estudiado el tema tienden a señalar que en la mayoría de los países de América Latina la expansión de los sectores medios ha sido desproporcionada respecto al grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Entre las causas de esa hipertrofia se señala la convergencia de una serie de procesos, como la urbanización, el desarrollo de la educación y el proceso de burocratización. La percepción mayoritaria es que el factor fundamental habría sido precisamente la expansión del aparato estatal.

Autores como Ratinoff¹⁶ han tratado de distinguir diversas fases en la evolución histórica de estos sectores, teniendo en cuenta especialmente los tipos de comportamiento que se dan en cada una de ellas. Así, distinguen una fase de ascenso, que se caracterizaría por la búsqueda y el logro de apoyo de los sectores populares a las propuestas políticas de los sectores medios; por una importante capacidad de creación institucional; por la formulación de políticas e ideologías favorables a la intervención del Estado y por la introducción de cambios en los planos económico, social, cultural y político. Y una segunda fase, que denominan “fase de compromiso”, cuyo rasgo predominante sería la intención de garantizar las propuestas ya logradas.

Graciarena¹⁷ postula también la existencia de un ciclo histórico largo en la comprensión de los grupos medios, en donde el eje es su grado de autonomía respecto a otros grupos. Esa autonomía habría sido muy escasa en los comienzos de la sociedad latinoamericana, esto es, después de la Independencia; más tarde, durante los primeros decenios del siglo XX, habría ido en ascenso, hasta alcanzar su grado máximo en diversos momentos,

¹⁶ Luis Ratinoff, “Los nuevos grupos urbanos: las clases medias”, en S.M. Lipset y A. Solari (eds.), *Elites y desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1967.

¹⁷ Jorge Graciarena, *Poder y clases sociales*, op. cit.

según los países. A partir de ahí, comenzó a declinar hasta llegar a un nivel nuevamente muy bajo, en el momento en que el autor escribió el estudio referido.

En el proceso descrito, Graciarena distingue dos grupos principales. Uno, el de las “clases medias residuales”, se habría formado en la época colonial y durante el siglo XIX, en estrecha vinculación con las clases altas y con altos niveles de dependencia estructural y de prestigio respecto a ellas. Este grupo habría estado muy vinculado a la economía tradicional y ha tendido a declinar, pero sin perder toda su significación, puesto que hoy aparece ligado principalmente a ciertos sectores de la burocracia pública, como la judicatura, el servicio diplomático y algunos niveles de la educación. Su comportamiento estaría orientado por los valores de la clase alta. Un segundo grupo, el de las “clases medias emergentes”, sería producto del desarrollo económico, y sus bases principales se encontrarían en el sector moderno de la economía: la industria, el comercio y los servicios. Este grupo habría tenido mayor autonomía que el anterior y habría promovido el desarrollo económico, enfrentándose en esa tarea con la oligarquía y las clases medias tradicionales. Este conflicto, sostiene Graciarena, fue importante y marcó un momento esencial en el proceso histórico latinoamericano, pero más tarde tendió a desaparecer.

Muchos autores sostienen que parte importante de los sectores medios ha disfrutado de condiciones casi parasitarias promovidas por regímenes que utilizaron o utilizan los recursos del Estado para ampliar exageradamente el número de empleos burocráticos; que ofrecieron créditos baratos para las empresas y los profesionales, lo mismo que para la vivienda y el consumo; que promovieron políticas asistenciales públicas que beneficiaban principalmente a esos sectores, y otras medidas similares. Al tomar conciencia de esta situación de privilegio, tales grupos —sostienen los analistas— habrían adoptado actitudes de defensa de un *statu quo* que les resultaría ventajoso. Por otra parte, se señala que tienen un peso significativo en los esquemas de poder existentes, debido a su número e influencia social, que se

acrecienta por el papel que tienen en el aparato de Estado tecnócratas y burócratas salidos de sus filas. Por todo lo anterior, los sectores medios habrían contribuido a configurar los rasgos de algunos de los estilos de desarrollo que han tenido vigencia en la región. A pesar de lo señalado, algunos autores reconocen que, dado que estos sectores han logrado niveles de educación relativamente altos, lo que se traduce en formación y capacidad profesional, habrían ayudado en cierta medida al desarrollo de la racionalidad técnica, con una influencia considerable en los niveles de productividad económica.

El problema de la heterogeneidad interna de los sectores medios ha captado el interés de los analistas, quienes han utilizado diversos criterios para establecer sus diferencias. Filgueira y Geneletti, por ejemplo, distinguen entre los que desempeñan ocupaciones no manuales de *estatus alto* y de *estatus bajo*. Estos últimos habrían experimentado un mayor crecimiento, lo que implicaría cierta “proletarización” de estos estratos, aunque esto no necesariamente significa una identificación subjetiva con los sectores populares. Pero junto al crecimiento de sectores medios relativamente pauperizados surge una clase media “moderna”. Se plantea, entonces, el interrogante de si ese crecimiento es susceptible de mantenerse constante y de qué condiciones deberían darse para que ese hecho suceda en cada país. Cualquiera que sea la respuesta a este interrogante, es un hecho que la mayor parte de los analistas coincide en señalar la importancia de los grupos tecnocráticos vinculados a esos estratos. El propio desarrollo, señalan, más el efecto de demostración de los países avanzados del sistema internacional, ha obligado a crear una estructura de nivel técnico alto. La posición que esos grupos ocupan significa que pueden incidir de manera importante en la configuración de ciertos rasgos del estilo de desarrollo. O'Donnell,¹⁸ por ejemplo, señala que los tecnócratas de alto nivel de las instituciones más grandes tienen ciertos rasgos de formación y socialización comunes y que establecen entre sí vinculaciones que redundan en un

¹⁸ Guillermo O'Donnell, *Modernización y autoritarismo*, Buenos Aires, Paidós, 1972.

reconocimiento mutuo y en características de conducta similares, cualquiera sea el sector en que actúen. Su comportamiento estaría orientado por cierta definición de lo racional, lo adecuado y lo técnicamente eficaz. Fernandes,¹⁹ al parecer pensando más bien en los grupos recién señalados, apunta que los sectores medios son los portaestandartes de la ultramodernización y que en esa esfera tienen las mejores posibilidades de autovaloración en el mercado; en la modernización estaría el elemento específico de sus intereses y actuación de clase. Los cambios en la ponderación de los distintos sectores dentro de los estratos medios tienen consecuencias para la ideología del conjunto. Según Graciarena,²⁰ los sectores medios han abandonado sus postulaciones ideológicas iniciales y, por consiguiente, han debilitado sus posibilidades de acción sobre las demás clases. Considera que su poder se basó siempre en la ampliación del control del Estado y por ello, al aceptar ideologías que restan legitimidad a la intervención estatal, minan la base de aquél, y la dirección efectiva de los procesos económicos queda en manos de las grandes empresas.

LOS OBREROS

Según los datos de que se dispone, entre 1961 y 1980 los estratos que componen la clase obrera adquirieron un peso cada vez mayor en casi todos los países. No obstante, en comparación con el resto de la población económicamente activa, ese peso no adquiriría aún carácter decisivo y variaba mucho de un país a otro. Así, por ejemplo, en Argentina los obreros representaban el 27,5% de la población económicamente activa; en Chile, el 25%, y no alcanzaban a más del 19% en Venezuela y Panamá, al 17,5% en México, al 16% en Colombia, al 15% en Brasil y a menos del 15% en Perú.

Otro hecho que cabe destacar es la heterogeneidad de su composición interna. Pero ésta no obedece tanto a diferencias

¹⁹ Florestán Fernandes, *Sociedades de clanes e subdesenvolvimento*, op. cit., 1968.

²⁰ Jorge Graciarena, *Poder y clases sociales*, op. cit.

en el tipo de ocupación o actividades que desempeñan, como sucede en los sectores medios, sino a otros factores. La primera diferencia que notaron los investigadores del tema fue la existencia de una clase obrera “antigua” y otra “nueva”. Esta última se habría formado a raíz de los procesos de migración interna y de expansión acelerada de la industria en el transcurso del proceso de sustitución de importaciones. La mayor parte de los estudios constituye en una especie de “tipo ideal” a la vieja clase obrera, que en rigor correspondía más a los países de la costa atlántica de América Latina, específicamente Brasil, Uruguay y Argentina y, con mayor propiedad a las ciudades en que había habido alguna actividad industrial importante con anterioridad a la sustitución de importaciones. De este modo, se postulaba que la clase obrera tenía un fuerte componente de migración europea, en particular italiana, española y portuguesa, la que contaba con una relativa tradición obrera y ciertos niveles de calificación, aunque estaba próxima a algunos rasgos artesanales e ideologías propias del movimiento obrero de sus países de origen. Las investigaciones posteriores enmendaron muchos de estos supuestos. Primero se señaló que esa experiencia —como ya se indicó— correspondía sólo a algunos países; que incluso en el caso en que la migración europea había sido importante, no necesariamente la mayoría del contingente emigrado tenía experiencia obrera, y se destacó la importancia de los antecedentes rurales de los inmigrantes. Se hizo ver que mucho de lo que se afirmaba se refería a grupos relativamente pequeños que habían cumplido una función como grupo dirigente y que se estaba confundiendo el carácter de la élite de dirección con las características del conjunto. Estos rasgos típicos ideales que se atribuían a la vieja clase obrera se utilizaron para contrastarlos con los que eran propios de los nuevos contingentes formados por la migración interna y la expansión del sector industrial. Válida o no la comparación, la caracterización de los nuevos obreros tenía cierto valor en sí misma.

Los rasgos que más a menudo se destacaban respecto a ellos eran su bajo nivel de instrucción y, además, su baja calificación, puesto que por sus orígenes rurales no habían tenido una expe-

riencia semiindustrial, ni tampoco artesanal. Su procedencia se consideró al inicio como uno de los elementos clave de su conducta y características, pero se mostró que en algunos países —por ejemplo en Chile, según Gurrieri—²¹ esta aseveración demasiado rotunda debía analizarse cuidadosamente, puesto que el migrante rural tenía también cierta experiencia en ámbitos urbanos de provincia, claro está que de menor tamaño. Otro hecho interesante que señala Gurrieri es que, por lo menos en Chile, la formación por migración de los sectores obreros no era una experiencia nueva sino que formaba parte de la historia del origen de la clase obrera. No obstante, pensando en el conjunto de los países latinoamericanos, después de la Segunda Guerra Mundial la migración interna pasó a ser un fenómeno masivo, y los nuevos contingentes aparecieron en el momento de la expansión del consumo popular, lo que influyó en su tipo de demanda. La incorporación a la vida urbana, en términos de lo que en su momento significaba, por ejemplo, acceso a la vivienda, la educación y las prestaciones sociales, prevalecía sobre las reivindicaciones referidas más específicamente a la vida de trabajo.

En cuanto al cambio que se estaba operando, éste no sólo afectaba a los grupos obreros sino que incidía en el conjunto de la sociedad. El sistema normativo anterior ya no tenía la misma validez, y esto afectó a los grupos obreros. La formación de una identidad de clase pareció siempre un hecho difícil, en especial en lo que respecta a la definición de intereses comunes; la solidaridad que se daba se relacionaba preferentemente con grupos primarios. Todo lo anterior contribuyó a explicar lo que parecía ser la conducta política más generalizada, esto es, constituirse en masas disponibles y fácilmente manipulables.

Las afirmaciones hechas en torno al sector obrero tenían un rango de generalización muy amplio y era necesario establecer

²¹ Adolfo Gurrieri, *Consideraciones sobre los sindicatos chilenos*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), 1968.

algunas diferencias importantes. Di Tella²² distinguió dos estratos principales en el sector obrero: el estrato bajo y el estrato alto. El primero es el que más se aproxima a la clase obrera nueva, ya mencionada, por su bajo nivel cultural y escasa calificación. Di Tella señalaba en ellos su tendencia a un tipo de “personalidad autoritaria”. Su perspectiva social sería confusa y mostrarían cierta disposición a participar en fenómenos de masas, en donde existiría la ilusión de una participación directa no mediada por organización alguna. El estrato alto estaría formado, en cambio, por individuos de mayor nivel de educación y calificación, razón por la cual tendrían a menudo la posibilidad de llegar a ser dirigentes, y con ello mayores posibilidades de movilidad social, tanto personal como familiar; esta circunstancia los acercaría a los sectores medios, de los cuales internalizaron su pauta de valores. La distancia social que los separa de los estratos obreros bajos los llevaría a interpretar los intereses del conjunto a partir de sus propias condiciones; su identidad con los valores de los sectores medios dificultaría la comunicación con el resto de la clase obrera e incluso la cabal comprensión de sus problemas. El hecho es que ni en los estratos bajos ni en los altos existiría una clara identidad de clase.

La diferenciación entre obreros calificados y no calificados pasó a ser un elemento importante en el análisis de la estratificación interna del sector. De acuerdo con diversos estudios, en São Paulo, por ejemplo —una de las ciudades más industrializadas de Brasil—, en la década de 1970 y posteriormente, los obreros no calificados no mejoraron su nivel de vida, situación que contrastó con la de los obreros calificados, quienes además vieron aumentar su salario real. Incluso en los momentos de regresión salarial, ésta fue mucho más significativa en los obreros no calificados. Se consideraba que la distancia que mediaba entre la masa no calificada y el grupo obrero con mejor inserción en la vida industrial había repercutido en muchos casos en la orientación del movi-

²² Torcuato di Tella, *El sistema político argentino y la clase obrera*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires (Eudeba), 1964.

miento sindical e incluso en algunas manifestaciones políticas. Se postulaba que ambos estratos no compartían los mismos valores e intereses y que el grupo más calificado tendía a ser percibido como una elite privilegiada.

LOS CAMPESINOS

En los análisis que se han hecho del campesinado en América Latina es importante destacar la influencia de los enfoques antropológicos, tanto en la forma de describir su estructura como en el estudio de los rasgos de su comportamiento. Además, muchas de las primeras formulaciones corresponden a investigadores estadounidenses, lo que incluso se evidencia en la terminología utilizada. Redfield,²³ por ejemplo, distinguía en el campesinado a la pequeña comunidad aislada, al *peasant* y al *farmer*. *Peasant* son aquellos que tienen un control sobre la tierra que les permite —y esto es significativo— mantener e incluso desarrollar en común un modo de vida tradicional; la agricultura es el fundamento de ese modo de vida y no se la concibe principalmente como una inversión, por cuanto una parte de la producción se vende en el mercado, ni tampoco principalmente como una empresa. El *farmer*, por el contrario, tiene una orientación empresarial y la agricultura es su negocio.

Algunos investigadores latinoamericanos, como Quijano,²⁴ destacan en la definición del campesinado la relación de poder en la cual se insertan. El campesinado —señalan— es aquel segmento de la población de las áreas rurales que pertenece a las capas económica y socialmente dominadas, esto con prescindencia del rol específico que puedan desempeñar, y puede incluir a jornaleros, colonos, minifundistas, pequeños comerciantes, artesanos, estudiantes, entre otros. Lo anterior no significa el olvido de estas

²³ Robert Redfield, *Peasant Society and Culture*, Chicago, The University of Chicago Press, 1956.

²⁴ Aníbal Quijano, "Movimientos campesinos contemporáneos en América Latina", en S.M. Lipset y A. Solari (eds.), *Elites y desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1967.

diferenciaciones, sino la conformación de una categoría amplia e inclusiva.

Landesberger²⁵ trató de resumir los rasgos comunes a las distintas definiciones disponibles del campesinado con el siguiente resultado: se entiende como campesino el “cultivador rural”, esto es, aquella persona ligada al trabajo de la tierra o muy cercana a ella; su orientación es dual, tanto hacia la familia como hacia el mercado, pero no percibe su posición como la de quien maneja un negocio con el fin de obtener el máximo de provecho; su conducta está referida a una comunidad, por lo general un conjunto limitado de familias que comparten las mismas normas y valores y que ocupan una posición subordinada en un orden jerárquico, económico y político. Para el propio Landesberger lo esencial, sin embargo, es que se trata de un cultivador rural de posición política y económica baja y sus características particulares deben definirse empíricamente en cada caso.

Stinchcombe,²⁶ en cambio, intentó establecer una tipología diferenciada de campesinos según los tipos de empresas agrícolas a las que estuvieran vinculados. Esta tipología abarca diversas categorías, basadas en el poder de tomar decisiones productivas y sobre la distribución de los beneficios; en el valor de la tierra; en la disposición, por parte del propietario, de poder policial sobre los trabajadores, o en el hecho de tener con ellos relaciones de parentesco; en el volumen de capital requerido para hacer funcionar la empresa, con exclusión de la tierra, y en el grado de racionalización técnica incorporado a la empresa. Basándose en estos criterios, Stinchcombe identificó distintos tipos de empresas agrícolas. Uno es la *hacienda*, perteneciente a un sistema aún de rasgos señoriales y características precomerciales, y que se caracteriza por la distribución dual de la tierra. Una parte se divide en pequeños lotes que están en manos de los campesinos, quienes

²⁵ Henry Landesberger, *Contemporary Latin American Peasant Movements*, Ithaca, Cornell University Press, 1969.

²⁶ Arthur L. Stinchcombe, “Agricultural Enterprise and Rural Class Relation”, en *American Journal of Sociology*, vol. 67, Chicago, University of Chicago Press, 1961-1962.

practican en ella una agricultura de subsistencia; la otra constituye el dominio señorial y su producción se dirige al mercado. Esta tierra es cultivada por los campesinos antes mencionados y a menudo el trabajo se constituye basado en obligaciones consuetudinarias. Tanto el precio del trabajo como el de la tierra son bajos, y el poder del terrateniente casi absoluto. La producción no es abundante y la eficiencia es muy baja. La producción denota la separación que existe entre el terrateniente y el campesinado; frecuentemente el primero es un propietario ausentista que desarrolla actividades políticas en la ciudad; el campesinado, en cambio, vive al margen de ese mundo y en condiciones de apatía, atraso y carencia de derechos políticos.

Otro tipo de empresa agrícola es la *plantación*. Esta empresa corresponde a una gran propiedad capitalista dedicada a cultivos que por lo común exigen varios años para su maduración y gran cantidad de mano de obra, y puede también requerir otro tipo de inversiones de largo plazo como, por ejemplo, en maquinarias. En ella se hace uso intensivo de mano de obra, frecuentemente de carácter estacional. Según Stinchcombe, la clase dominante en este tipo de empresas se preocupa de evitar que surja la pequeña propiedad e incluso la sofoca, en el caso de que esto suceda. El control técnico —apunta— está en manos del grupo social mencionado.

La *estancia*, para este autor, es una empresa capitalista que practica la ganadería o la agricultura extensiva y cuya mano de obra es preferentemente asalariada. La tierra por sí misma tiene poco valor de cambio y la mano de obra es barata, fluctuante, móvil, con escasos lazos familiares, y vive en campamentos colectivos. Hay también —agrega— *empresas basadas en el arrendamiento de tierras* que son explotadas por familias. En estos casos, el terrateniente propiamente tal es un rentista que entrega su tierra a cambio de un pago, que puede realizarse en dinero o en especie o en una combinación de ambas modalidades. Las tierras que utilizan estas empresas tienen alta productividad y elevado precio de mercado; hacen uso intensivo del trabajo, pero su mecanización agrícola es de escaso desarrollo; la mano de obra —además de

la familia que se puede utilizar— es barata: el ciclo agrícola dura un año o menos y no existen economías de escala apreciables en factores distintos del trabajo. El contacto social entre los rentistas y los campesinos es muy escaso, de modo que ambos grupos tienen estilos de vida muy discrepantes.

Por último, Stinchcombe se refiere a la *pequeña propiedad familiar*, que corresponde al productor. En general sus costos son relativamente estables, pero sus mayores problemas derivan del proceso de comercialización y tiene conflictos con los intermediarios, comerciantes y acreedores. La comunicación dentro del grupo es escasa.

Los estudios citados sobre el campesinado de la región no sólo sirvieron para caracterizar las diferencias dentro de él y, por lo tanto, la estructura rural existente, sino que además —sobre todo en los años sesenta y principios de los setenta— pretendían proporcionar los elementos básicos para explicar los movimientos campesinos que surgieron a raíz del proceso de reforma agraria que tenía lugar en muchos países. El objetivo era comprender la orientación de esos movimientos y el tipo de nuevas estructuras que podían generar, teniendo en cuenta la tradicional vinculación de los campesinos con la tierra. Siendo así, la investigación se orientó preferentemente a las características de los distintos movimientos campesinos que en ese momento se consideraban importantes.

MARGINALIDAD Y SECTOR INFORMAL

En los primeros trabajos de investigación referidos a las personas que hoy se tiende a agrupar bajo el concepto de *sector informal* se utilizó más bien la noción de *marginalidad*.

A partir de 1950, y como resultado del proceso de migración masiva rural-urbana, empezó a formarse en las grandes ciudades cierto tipo de aglomeraciones que se caracterizaban sobre todo por la instalación de viviendas improvisadas en terrenos que eran “ocupados” de modo espontáneo por estos nuevos habitantes. Al estudiar esos asentamientos urbanos se observó que no sólo

se componían de migrantes de origen rural, sino que a menudo también formaban parte de ellos los expulsados de la propia ciudad. La preocupación por estos segmentos de la población puso muy pronto en evidencia que también otros grupos, que a veces eran más antiguos en la ciudad, vivían en condiciones similares de precariedad, como era el caso de los habitantes de los tugurios y conventillos urbanos. Sin embargo, lo impresionante era la amplitud y el carácter masivo del nuevo fenómeno.

La preocupación inicial por la marginalidad ecológica condujo rápidamente a una preocupación por la condición social y las características de estos grupos de población. Dada la importancia que se atribuía al fenómeno de la migración, la discusión giró en torno a la permanencia en tales grupos de características propias del mundo rural, de donde se postulaba que provenían, y a cuáles eran su forma y capacidad de adaptación a las nuevas condiciones. En un primer momento se tendió a considerar la situación de estos grupos como propia de una fase de transición entre el mundo rural y el urbano. Sin embargo, algunos autores, como J. Matos-Mar, por ejemplo, señalaron que en situaciones de migración masiva, como la del Perú, se trataba de una especie de ruralización del mundo urbano, lo que se condensaba en el título de un escrito sobre la *Serranización de Lima*. Los clásicos estudios de O. Lewis tendieron a mostrar que más que una inserción en el mundo urbano tendía a constituirse una verdadera “cultura de la pobreza”.

Rosenblüth,²⁷ en un estudio pionero que realizó en poblaciones marginales de Santiago de Chile, mostró la reducida participación de estos grupos en los beneficios del desarrollo económico, su escaso acceso a las instituciones que son propias del Estado-nación y, por consiguiente, la marginalidad política, económica y social que les afectaba: la dimensión de la marginalidad adquiriría un significado más amplio que el puramente ecológico. Así mis-

²⁷ Guillermo Rosenblüth, *Problemas socioeconómicos de la marginalidad y la integración urbana: el caso de “las poblaciones callampas” en el Gran Santiago*, memoria de grado, Santiago de Chile, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía, 1963.

mo, según los estudios del Centro para el Desarrollo Económico y Social de América Latina (DESAL), esos grupos de pobladores tendían a no participar de las normas y valores de la sociedad, su inserción en el mundo del trabajo era permanentemente precaria, no tenían acceso a las decisiones importantes, tampoco participaban de modo efectivo en la solución de sus propios problemas. Este tipo de trabajos llevó a una preocupación más específica por la forma de inserción económica de estos grupos. En especial, algunos autores que tenían mayor sensibilidad por los enfoques de índole marxista iniciaron una discusión sobre la función económica de tales grupos. J. Num y otros acudieron a la categoría de *ejército de reserva*, aunque en sucesivas elaboraciones —debidas en gran parte a una polémica en que, además de los mencionados, participó F.H. Cardoso— se trató de adecuar la noción de *ejército de reserva* a las condiciones particulares de las economías dependientes como las latinoamericanas. Las críticas a la aplicación de esa noción enfatizaban el carácter de “población excedente” que tenían esos grupos respecto de la economía y hacían una advertencia respecto al problema de la incapacidad de absorción del sistema económico vigente. Se postulaba que el mismo proceso de desarrollo y modernización en América Latina tenía capacidad para desorganizar formas económicas anteriores, pero carecía de capacidad para absorber a los desplazados en formas productivas.

Cabe hacer notar que en los estudios que empezaron a preocuparse por los modos de inserción económica de estos grupos, se abandonaron los primeros supuestos de que la condición de marginalidad era un momento de una fase de transición de la vida rural a la urbana, y que tales grupos terminarían por insertarse de modo “normal” en esta última. La preocupación se volvió, entonces, hacia los rasgos del sistema económico y sus características negativas. Muchos de los trabajos posteriores se vincularon a estudios del Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), en que se articuló la noción de desigualdad

con la de economía informal. Tokman²⁸ señaló la incapacidad del sector moderno de la economía para absorber mano de obra al ritmo requerido y, al mismo tiempo, hizo énfasis en la heterogeneidad de la estructura productiva.

Esta heterogeneidad determinaba la existencia de mercados de trabajo diferenciados. Gran parte de los nuevos integrantes de la fuerza de trabajo urbana, o sea, aquellos que provenían del propio crecimiento vegetativo o de la migración, no encontraban ocupación en el sector moderno. Su búsqueda de trabajo se orientaba, entonces, hacia otros estratos productivos: en ellos el mercado de trabajo funcionaba de manera distinta y la demanda de mano de obra no dependía del proceso de acumulación dentro del sector, sino que el nivel de empleo lo determinaban el excedente de fuerza de trabajo y la posibilidad que ofrecía el mercado de producir o vender algo que generara algún producto.

Según Tokman se generan básicamente dos tipos de mercado de trabajo: uno formal y otro informal. En el primero, los puestos de trabajo se ubican en las empresas organizadas y en los servicios personales que requieren los estratos de mayores ingresos. A estos puestos acceden las personas más calificadas y con mayor experiencia en cada categoría profesional. Por su parte, el mercado de trabajo informal lo constituyen aquellos que desarrollan actividades por cuenta propia, los que trabajan en empresas pequeñas y los que prestan servicios personales de baja productividad. Añade que en este tipo de mercado predominan las actividades por cuenta propia, en que el “empresario” es a la vez “trabajador”. En gran parte debido a esto, el salario no es la forma de remuneración más generalizada, y casi no existe una acción estatal reguladora de las relaciones de trabajo, tanto en materia de legislación como de control de las mismas.

En el estudio citado, Tokman dice que, a pesar de estas definiciones, es difícil determinar empíricamente el tamaño del

²⁸ Víctor Tokman, “Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina”, en Reyes Kaztman (ed.), *Fuerza de trabajo y movimiento laboral en América Latina*, México, Colegio de México, 1979.

sector informal. Sin embargo, existen varias alternativas para su medición. Una de ellas considera preferentemente la posición ocupacional e incluye dentro de este sector a los ocupados por cuenta propia, a los que prestan servicios domésticos y a los ocupados en unidades productivas de menos de cuatro personas. La segunda alternativa considera el nivel de ingreso, e incluye en el sector a todos aquellos que perciben un ingreso mínimo fijado exógenamente. Y la tercera alternativa considera informales a todos aquellos que no hacen aportes al seguro social, con excepción de los profesionales y los ocupados en establecimientos de más de cinco personas; a este grupo se agregarían también las empleadas domésticas. Pese a las dificultades de su medición, hacia 1975 se calculaba, a partir de los estudios existentes en diversas ciudades de la región, que el sector informal ocupaba entre el 46% y el 50% de la mano de obra urbana. Respecto a las características de su composición, se concluía que la participación de la mujer era mayor que en el resto de los sectores de la economía, aun excluyendo el servicio doméstico; que en él se concentran los trabajadores más jóvenes y los más viejos y también los de menor educación. Respecto a las actividades, alrededor del 80% al 85% de los ocupados en este sector se vinculan a actividades de comercio, servicios profesionales y actividades que se catalogan como “industriales”, como fabricación de calzado, confecciones y preparación de alimentos. Un rasgo importante que se desprende de los estudios es que los vendedores ambulantes que, como señala Tokman, para muchos representan la imagen física del sector informal, en la mayor parte de los países no exceden el 10% de la ocupación de este sector; y las actividades “industriales” en países como México, San Salvador y Paraguay, ocupan un 15% del total del mismo sector.

BIBLIOGRAFÍA

Bourricaud, François, “Notas acerca de la oligarquía en el Perú, José Matos-Mar”, en *La oligarquía en el Perú*, Buenos Aires, Amorrortu, 1969.

- Campero, Guillermo, *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), 1984.
- Crevenna, T.R., *Materiales para el estudio de la clase media en América Latina*, Washington D.C., Unión Panamericana, 1950-1951.
- De Ipola, Emilio y Susana Turrado, *Teoría y método para el estudio de la estructura de clases sociales*, Santiago de Chile, Programa de Actividades Conjuntas ELAS-CELADE (PROELCE)-Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), julio de 1976.
- Di Tella, Torcuato, *El sistema político argentino y la clase obrera*, Buenos Aires, Editorial Universitaria de Buenos Aires (Eudeba), 1964.
- Fernandes, Florestán, *Sociedades de clanes e subdesenvolvimiento*, Rio de Janeiro, Zohar, 1968.
- _____, *Capitalismo dependiente e clases sociais na América Latina*, Rio de Janeiro, Zohar, 1973.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti, *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, N° 39 (E/CEPAL/G. 1122), Santiago de Chile, octubre de 1981.
- Germani, Gino, *Estructura social de los argentinos*, Buenos Aires, Raigal, 1955.
- _____, *Política y sociedad en una época de transición: de la sociedad tradicional a la sociedad de masa*, Buenos Aires, Paidós, 1968.
- Graciarena, Jorge, *Poder y clases sociales en el desarrollo de América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1967.
- Graciarena, Jorge y Rolando Franco, *Formaciones sociales y estructuras de poder en América Latina*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1981.
- Gurrieri, Adolfo, *Consideraciones sobre los sindicatos chilenos*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), 1968.
- Landsberger, Henry, *Contemporary Latin American Peasant Movements*, Ithaca, Cornell University Press, 1969.

- Medina Echavarría, José, *Aspectos sociales del desarrollo económico*, serie conmemorativa del XXV aniversario de la CEPAL, Santiago de Chile, CEPAL/ILPES, febrero de 1973.
- _____, *La urbanización en América Latina*, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1967.
- _____, *Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico en América Latina*, Buenos Aires, Solar-Hachette, 1964.
- O'Donnell, Guillermo, *Modernización y autoritarismo*, Buenos Aires, Paidós, 1972.
- Quijano, Aníbal, "Movimientos campesinos contemporáneos en América Latina", en S.M. Lipset y A. Solari (eds.), *Elites y desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1967.
- Ratinoff, Luis, "Los nuevos grupos urbanos: las clases medias", en S.M. Lipset y A. Solari (eds.), *Elites y desarrollo en América Latina*, Buenos Aires, Paidós, 1967.
- Redfield, Robert, *Peasant Society and Culture*, Chicago, The University of Chicago Press, 1956.
- Rosenblüth, Guillermo, *Problemas socioeconómicos de la marginalidad y la integración urbana: el caso de "las poblaciones callampas" en el Gran Santiago*, memoria de grado, Santiago de Chile, Universidad de Chile, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Economía, 1963.
- Soladi, A., R. Franco y J. Jutkowitz, *Teoría, acción social y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI, 1976.
- Stinchcombe, Arthur L., "Agricultural Enterprise and Rural Class Relation", en *American Journal of Sociology*, vol. 67, Chicago, University of Chicago Press, 1961-1962.
- Tokman, Víctor, "Dinámica del mercado de trabajo urbano: el sector informal urbano en América Latina", en Reyes Kaztman (ed.), *Fuerza de trabajo y movimiento laboral en América Latina*, México, Colegio de México, 1979.

LA JUVENTUD COMO MOVIMIENTO SOCIAL EN AMÉRICA LATINA¹

Las sociedades dependientes son sociedades de la palabra, donde el intelectual tiene el más grande de los papeles. A veces hablan a nombre de las masas campesinas u obreras situadas fuera de la vida política: pero lo más característico de estas sociedades es que los intelectuales, y más precisamente el medio universitario, actúa para y por sí mismo, como un actor de masa persiguiendo su propia política. El movimiento de reforma universitaria de Córdoba en Argentina y sus efectos en Perú, en Chile y muchos otros países de América Latina, han instaurado por medio siglo el rol de los intelectuales. En el instante mismo en que escribo, después del aplastamiento de los intelectuales revolucionarios brasileños, 1968-1970, de los tupamaros uruguayos a partir de 1970, de los chilenos en 1973, asistimos a la última batalla llevada a cabo por estos intelectuales radicalizados, aquella de los montoneros argentinos. En el país mismo donde tuvo lugar su primera gran victoria, se acaba el ciclo de esta "intelligentsia" populista.

Alain Touraine, *Les sociétés dépendentes*, 1976.

¹ Texto extraído de *Revista de la CEPAL*, N° 29, agosto de 1986, pp. 185-191.

El texto de Touraine pone de relieve un conjunto de particularidades a menudo observadas respecto de la significación del movimiento juvenil —específicamente estudiantil y universitario— en América Latina. Suele señalarse su carácter de actor político, cuya relevancia es reconocida por la sociedad, y su capacidad para hablar en nombre de otros, postulándose de algún modo como un grupo o sector por encima de las clases. Además, puede comprobarse que el período histórico en el cual adquiere importancia se inicia aproximadamente en 1920, lo que coincide, en una serie de países, con la denominada *crisis de la oligarquía*, y que su fecha de término se ubica en la primera mitad de la década del sesenta, coincidiendo con el fin del ciclo populista. Durante el período así delimitado, se postula que la función de la juventud fue quizá semejante a la de la *intelligentsia* rusa del siglo XIX; se recurre incluso al mismo término para referirse a ella.

La comparación con la *intelligentsia populista* rusa resulta extraordinariamente atractiva, en parte porque los mismos jóvenes latinoamericanos, en los inicios de su actuación, reconocieron su influencia —en gran medida a través de la literatura—, y también por ciertas similitudes de algunos de los rasgos estructurales de las sociedades en que ambos actuaron, especialmente en lo que se refiere al carácter y papel de las distintas clases sociales. Si bien sería de interés detenerse en el análisis de las condiciones sociales de la existencia de estas *intelligentsias* latinoamericanas, como también profundizar en el porqué de su declinación, en estas notas se ha preferido destacar el contenido de sus construcciones ideológicas, o lo que podría denominarse *la formulación de sus proyectos sociales*, pues es esto en gran parte lo que las constituyó como movimiento social. Para tal finalidad se han elegido algunos momentos históricos de particular relevancia en la constitución de los proyectos sociales de los cuales la “juventud” se sentía portadora.

Tiende a señalarse la “Reforma de Córdoba” (1918) como la fecha clave del surgimiento de una ideología juvenil. Interesa anotar que si bien la tónica estuvo dada por el movimiento estudiantil, también tuvieron lugar entre 1910-1930 otras movili-

zaciones, concretamente militares, que reivindicaron el carácter y la condición de la juventud. Pueden citarse en este sentido la “Revolución de los tenientes” en Brasil (1924), y en Chile, aproximadamente en la misma fecha, el denominado “movimiento de la juventud militar”.

La nota principal de ambos movimientos fue la del conflicto con la oligarquía, hecho que es importante, puesto que la trayectoria del populismo latinoamericano está marcada por el enfrentamiento con la oligarquía y por el intento de constituir un ordenamiento político-social capaz de reemplazar la dominación oligárquica. Este movimiento antioligárquico no fue privativo de la juventud; hubo una serie de movimientos políticos cercanos a la década del veinte que se caracterizaron por tal orientación. Se trataba de los que a menudo se identifican con la llamada irrupción de los sectores medios: el primer alessandrismo en Chile, el irigoyenismo en Argentina, el batllismo en Uruguay, los distintos momentos de la Revolución Mexicana, hasta sus formas consolidadas con Obregón en 1920, y así muchos otros casos en los distintos países latinoamericanos.

El movimiento juvenil participó de estos hechos, pero no quiso asumirse a sí mismo como simple expresión de demandas de los sectores medios. Los jóvenes prefirieron concebirse —al igual que sus congéneres rusos— como una *intelligentsia*, esto es, “los que piensan por sí mismos” y no representan ningún interés social concreto. Dicho sea de paso, percibirse a sí mismos como grupo ubicado sobre los intereses de sectores particulares es un rasgo que el movimiento estudiantil compartió con el movimiento militar juvenil.

En la relación ambigua, e incluso en algunos casos distanciada, de los jóvenes respecto a las demandas de los sectores medios frente a las oligarquías, pueden encontrarse quizá algunos elementos que explican el corte a veces evidente entre la juventud, el populismo y una concepción más liberal de la política. Los jóvenes se sintieron, en cierta medida, atraídos por una reivindicación liberal, entendida esta última palabra en sentido amplio; sin embargo, frecuentemente la consideraron sólo una reivindicación

política institucional, carente de otros contenidos, por lo que se distanciaron del liberalismo puro. No hay que olvidar además la trágica significación de la Primera Guerra Mundial, que se vería como el hundimiento de los valores del liberalismo europeo.

Por otra parte, el movimiento de los jóvenes estudiantes se encontró no sólo con la crisis de la dominación oligárquica, sino además con un movimiento obrero que en muchos casos tenía una fuerte influencia del pensamiento anarquista, a la que tampoco era ajeno el movimiento estudiantil. Se señala este hecho porque influye en que no se enfrentara a la oligarquía mediante una oposición con la clase media, sino en términos de un conflicto entre oligarquía y pueblo, tema característico de la visión política del populismo. Hay tres ejes centrales, vinculados entre sí, que caracterizaron el movimiento juvenil de la época y tuvieron fuerte influencia en la conformación de su ideología, así como amplia incidencia inmediata y posterior. Se trata de la noción de *Latinoamérica* y *latinoamericanismo*, y los conceptos de *pueblo* y *nación*.

De algún modo, el “latinoamericanismo” de la juventud se vinculó al enfrentamiento con la oligarquía. Ésta se describía como haciendo gala de cierto cosmopolitismo, en el sentido de identificación con lo europeo. El modelo europeo de civilización empezó a ponerse en entredicho a partir de la Primera Guerra Mundial. Surgió por consiguiente una ideología que, frente a esa civilización en crisis, señalaba un nuevo papel para América. Es así que los estudiantes de Córdoba, al dirigirse a los estudiantes de Argentina y de América, decían:

[...] el nuevo ciclo de civilización que se inicia, cuya sede radicará en América, porque así lo determinan factores históricos innegables, exige un cambio total de los valores humanos y una distinta orientación de las fuerzas espirituales, en concordancia con una amplia democracia, sin dogmas ni prejuicios.

Es de interés apuntar dos hechos significativos. El primero, que la “conciencia americana” se formó en el exilio, y el segundo,

que la toma de conciencia tuvo lugar a través de la literatura. El argentino Manuel Ugarte establecía lo siguiente:

Descubrimos dos verdades: primero, que nuestra producción se enlazaba dentro de una sola literatura; segundo, que individualmente pertenecíamos a una nacionalidad única, considerando a Iberoamérica, desde Europa, en forma panorámica. Amado Nervo era mexicano, Rubén Darío nicaragüense, Chocano había nacido en Perú, Vargas Vila en Colombia, Gómez Carvallo en Guatemala, nosotros en la Argentina, pero una filiación, un parecido, un propósito, nos identificaban. Más que el idioma influía la situación, y más que la situación, la voluntad de dar forma en el reino del espíritu a lo que conscientemente designábamos con el nombre de *la patria grande*.

Esta ideología latinoamericanista tendría, a partir de ese momento, varios desarrollos. Por una parte, habría una búsqueda de la “autenticidad e identidad” de lo latinoamericano; por otra, un fenómeno en esos momentos en ciernes y más tarde decisivo en la ideología de las juventudes: el antiimperialismo.

Respecto a las nociones del carácter de la nación y del pueblo, éstas se constituyeron en oposición a los valores implícitos de la idea de *nación oligárquica*. El pueblo se presentó como un modelo a partir del cual se formaban los nuevos valores de la nación; se constituyó casi como la forma histórica de una nacionalidad ideal, y muy a menudo fue en la literatura donde apareció con mayor claridad esta intención. Desde esa perspectiva, el pueblo posee una serie de condiciones éticas —solidaridad, honestidad— que permiten refundar la nación, frente a la corrupción oligárquica. El pueblo aparece como portador de dos objetivos que son fundamentales en la conformación de la nueva nación: la idea de justicia y la idea de socialismo. Incluso se concebía que sus formas tradicionales de organización eran protoformas del socialismo: de ahí toda la idealización ligada al indigenismo latinoamericano.

Era necesario alcanzar la unidad política de la nación, cuya debilidad la crisis oligárquica ponía de manifiesto a través de un activo consenso popular. Esto llevaba, por paradoja, a sobredi-

mensionar el valor puramente ideológico de la noción de *pueblo*. Este concepto adquiriría, en esa perspectiva, casi un puro significado político: se identificaba y se agotaba en el concepto de *nación*, y sólo valía referido a ella. Se encuentra aquí también un elemento para explicar la sobrevaloración que adquiriría más tarde la noción de *Estado*, puesto que si el pueblo es el soporte de la nación y está constituido por grupos diversos y con distintos intereses, el Estado es quien constituye en la práctica la unidad nacional.

La crisis de 1929 fue determinante durante el decenio siguiente. Como muchos han señalado, además de sus efectos económicos, significó que en el plano de la ideología el liberalismo fuera considerado aún más negativamente que antes. El descontento ante este último tuvo ribetes paradójicos: abarcó tanto a los conservadores como a los innovadores. La década de los treinta fue de fuerte politización, lo que en cierta medida determinó que la autonomía de lo juvenil fuera menos importante que la opción política global. El problema de la juventud se subsumía en las opciones políticas; a este período correspondió el surgimiento de las “juventudes partidarias”. Incluso, en algunos casos, los movimientos juveniles se transformaron en partidos.

Hay que observar también cómo, a partir de 1930, y con mucha mayor intensidad desde la Segunda Guerra Mundial, tuvieron lugar en la mayor parte de los países latinoamericanos transformaciones estructurales que, ligadas a los procesos de urbanización e industrialización, cambiaron la composición de las clases y grupos sociales, así como su peso y significación. En cierta medida los estudiantes, sin dejar de concebirse como la *intelligentsia revolucionaria* movilizadora del pueblo, tendieron a percibirse también en el papel de promotores del proceso de transformación y desarrollo: de algún modo, fueron los portadores de la nueva ciencia y de la nueva técnica. Si ciertamente hubo una ideología del desarrollo, sostenida por algunos sectores sociales y políticos, a menudo quienes la formularon, elaboraron y promulgaron fueron los intelectuales universitarios.

La propuesta de modernización, que encontraba amplia acogida, tuvo por consecuencia que el conjunto de la sociedad con-

cibiera un nuevo papel de la universidad, la que ya no era vista simplemente como un foco revolucionario. Empezaba a formarse conciencia de que un Estado moderno requiere de una educación superior, y que era necesario crear nuevos intelectuales, científicos y profesionales. Éstos deberían provenir del sector social de los grupos medios, los que adquirirían así un privilegio especial. El Estado, la economía y la sociedad necesitaban a estos nuevos intelectuales y profesionales y los necesitarían aún más en el futuro; las generaciones viejas eran insuficientes, o se adaptaban mal a los requerimientos de la modernización. Los jóvenes sintieron, en este marco, que tenían cabida, y que su futuro era abierto y prometedor.

En cierta medida se abría el período de la “profesionalización” de los universitarios (aunque, claro está, en nuestro tipo de sociedades los profesionales no pierden ciertos rasgos intelectuales más amplios). Fueron ellos quienes difundieron los nuevos valores de la modernización y el desarrollo, los formularon en términos de una ideología más o menos efectiva y lograron crear una imagen colectiva de sí mismos, uno de cuyos rasgos movilizadores fue el de la existencia de un futuro promisorio cuya base era la riqueza potencial de cada uno de los países de la región.

Estos énfasis en el futuro y en el carácter creador de la ciencia y de la técnica implicaron que los intelectuales del desarrollo, y con ellos varios jóvenes universitarios, empezaran a descubrir que ni los valores de la cultura tradicional ni los valores populares podían constituir una base firme para las opciones futuras. Esto marcó una diferencia con los “populistas” de los años veinte y treinta, que pensaban encontrar en el pueblo el modelo de la nación. Fue innegable cierta orientación hacia el “exterior” que, aunque no significó una pérdida del “latinoamericanismo”, implicó un cambio de tono, al que no estaba ajena la caracterización de la región en términos de subdesarrollo.

Aunque nunca fue total la profesionalización de los universitarios, comenzaron a señalarse como rasgos peyorativos el enciclopedismo, el diletantismo y la retórica, y empezó a oponérseles la opción del especialista. El gran tema fue el progreso, y la ciencia

y la tecnología los medios para alcanzarlo. Conviene subrayar que también se pensaba en la democracia como el marco político necesario para este fin, y que los valores de progreso y democracia aparecían interrelacionados y se apoyaban recíprocamente.

La ideología del desarrollo se difundió entre la juventud universitaria, y desde ella trascendió. El desarrollo parecía una necesidad política urgente que ningún gobierno podía ignorar. Dicha ideología se constituía también en un punto de apoyo desde el cual se podía llevar a cabo la crítica social, muy particularmente en contra de la sociedad tradicional y sus representantes, a los que se acusaba de actuar como freno del ansiado desarrollo.

Si bien la idea de la alianza revolucionaria de “intelectuales, artistas, estudiantes y obreros” no aparecía ya con tanta fuerza, el desarrollismo intentaba constituirse en conciencia nacional, capaz de inspirar tanto a la elite como a las masas. El uso de tales términos es ya de por sí significativo.

En la década de los sesenta, el proceso de modernización ya no era en muchos lugares sólo una aspiración, sino un proceso real y en marcha. Los conflictos que desde ese momento surgieron estaban vinculados en gran medida a las contradicciones de la propia modernización.

La forma clásica en que los conflictos se habían planteado antes partía de la contradicción entre lo tradicional y lo moderno: ahora lo que se discutía era la dirección de la modernización y los caminos para lograrla. En suma, había acuerdo sobre la necesidad de modernizar y eliminar los obstáculos de las estructuras tradicionales, pero también una gran polémica en torno a las formas de la modernización. Uno de los temas más expresivos de los consensos, disidencias y confusiones fue el de la reforma agraria.

La opción por las vías de desarrollo, claro está, no fue sólo una discusión ideológica. La Revolución Cubana constituía una experiencia concreta; había otras alternativas, como las postuladas por la Alianza para el Progreso. Todo ello impactó fuertemente a la juventud, lo que no es de extrañar, puesto que, después de todo, estaban en discusión las posibilidades del futuro.

Si bien es cierto que se rechazaba la estructura tradicional pasada y se discrepaba respecto al futuro, conviene no olvidar que el presente planteaba los mayores problemas. En el mundo estudiantil las dificultades eran evidentes. Para algunos, la educación secundaria y superior seguía siendo aún un canal de ascenso y movilidad: para otros, ya no lo era tanto. Algunos ponían sus expectativas en una modernización que podía darles un lugar como técnicos y profesionales; otros se daban cuenta de que las posibilidades ocupacionales empezaban a cerrarse.

El problema se planteó en el ámbito universitario en términos de una polémica entre “modernización” y “reforma”. Los objetivos de la modernización eran principalmente adecuar la universidad a las finalidades del desarrollo, en especial en lo que se refiere a la asimilación y la creación tecnológica y científica. También se propiciaban cambios en las estructuras de la universidad: departamentalización, tiempo de dedicación, relación entre docencia e investigación, con miras a hacer posible una estructura más dinámica. Las palabras clave de este enfoque eran *eficiencia* y *racionalización*. Los postulados de la reforma no evadían los temas de la modernización, pero ponían mayor énfasis en la democratización, en la búsqueda de una comunidad universitaria y principalmente en temas de la función social de la universidad. Es interesante que continuamente aparecieran las palabras *solidaridad* y *justicia*, no sólo en relación con los desfavorecidos y contra la sociedad tradicional, sino como un rechazo a la orientación competitiva, individualista y profesionalizante de la universidad moderna. La demanda de justicia era también una denuncia contra la forma que adquiría el estilo de desarrollo.

En este contexto, el movimiento estudiantil se sintió fuertemente conmovido por las transformaciones políticas globales que tenían lugar en la América Latina de esos años. La tendencia a llevar los planteamientos al extremo repercutió en la polémica sobre modernización y reforma. Para algunos, la universidad “burguesa y reaccionaria” no podía correr mejor suerte que ser destruida; para otros, la universidad, “punta de lanza del caos y el comunismo”, debía ser intervenida y fuertemente purgada.

Las proyecciones de este conflicto en el plano de la sociedad son conocidas y sus resultados, a menudo trágicos, se han destacado varias veces. Sin embargo, conviene retornar al párrafo de Alain Touraine que ha servido de punto de partida de estas notas: en su planteamiento, la década de los setenta marcaba las últimas batallas libradas por los jóvenes intelectuales radicalizados. Si así fuera, ¿qué podría entreverse para el presente decenio?

Uno de los elementos de mayor preocupación actual es dilucidar el papel que pueden desempeñar los jóvenes en la consolidación o salvaguardia de un orden democrático estable en la región y en la actual situación de crisis. La preocupación se agrava por la evidente influencia de la coyuntura sobre la conducta juvenil: los efectos que pueden tener fenómenos como la marginación del mundo del trabajo o la desocupación intelectual son de innegable importancia para dicha conducta. Cabe preguntarse, además, en qué medida las conductas juveniles posibles se expresarán como movimiento juvenil.

Como se ha visto, el grupo que apareció como representativo de la juventud fue, por lo general, el movimiento estudiantil. En la actualidad es difícil pensar que se borrarán o desaparecerán las diferencias de clases o estratos sociales, para constituir un solo movimiento juvenil, pero sí es posible concebir la constitución de una identidad juvenil a partir de problemas específicos: se trata de una identidad con relación al estrato al que se pertenece y a las instituciones sociales existentes. Ciertamente se es joven campesino, joven obrero o joven estudiante; importa determinar cómo, en cuanto joven, se establece la relación con la condición campesina, obrera o estudiantil.

En América Latina no sólo se han producido cambios en el seno de cada grupo social, sino también en las relaciones entre los distintos grupos y estratos sociales. La crisis del modelo industrializador se manifiesta también como crisis de la relación entre los distintos grupos sociales que lo componían. Tiene lugar, por consiguiente, un proceso de desestructuración social que implica ruptura con las viejas identidades, lo que se manifiesta incluso en el plano político y cultural.

Además de las transformaciones aludidas, es pertinente tener en cuenta las modificaciones en la relación que los jóvenes establecen con las instituciones sociales básicas, como la escuela, la familia y el trabajo. A este respecto pueden subrayarse dos hechos que afectan a los jóvenes de los distintos estratos sociales: por una parte, la existencia de cierto tipo de exclusión, y por otra, el que los jóvenes plantean nuevas demandas que tales instituciones, tal como hoy existen, no están, por lo común, en condiciones de satisfacer. La incorporación a la escuela, por ejemplo —o incluso a la universidad—, no significa necesariamente inclusión en el ámbito de la cultura o del quehacer profesional. Incluso en ciertas esferas de la institución educacional se manifiestan los signos de una privación material y espiritual que afecta la condición juvenil. Con relación a la familia, ella es, dada la crisis, a menudo un ámbito casi obligado de permanencia: esto se transforma en conflictivo, porque afecta las necesidades de independencia de los jóvenes. Respecto del trabajo, obviamente la crisis acentúa la exclusión: a menudo la inclusión es sólo parcial o intermitente.

Puesto que las tres instituciones —trabajo, educación y familia— son los ámbitos privilegiados de la socialización, no es arbitrario pensar que la dificultad de inserción tenga como resultado previsible, en forma específica para cada estrato, una crisis de identidad y cierta orientación antiinstitucional. La pregunta es si no empieza a constituirse algo que podría denominarse “conciencia de exclusión”, donde el conflicto se establece con el conjunto de los elementos político-institucionales que definen dicha exclusión. El distanciamiento de las instituciones puede llevar a elaborar un tipo de comportamiento caracterizado por la pasividad o el retraimiento, o por el contrario, a una demanda que intenta obtenerlo “todo y al momento”. Como se puede colegir, es obvia la incidencia de tal tipo de actitudes en la estabilidad y permanencia de una opción democrática. Se advierte que una situación de crisis como la actual implica para los jóvenes cierta crisis de identidad, pero además una fuerte incertidumbre respecto del futuro. Es posible, en consecuencia, que los jóvenes intenten constituir una especie de subcultura adolescente casi como una

identidad definitiva, cuando por definición la condición juvenil es algo transitorio y, más aún, inicial.

Es cierto que los problemas aquí reseñados afectan particularmente a los jóvenes, pero ciertamente son también problemas de toda la sociedad. La crisis por la que atraviesa la mayoría de los países latinoamericanos implica opciones y conflictos. En los distintos grupos y sectores sociales, éstos se manifiestan como conflictos de intereses concretos: en los jóvenes, en cambio, tienden a constituirse sobre todo como oposiciones y conflictos de sentido. Como se ha visto, de modo genérico el conflicto clásico en América Latina fue la oposición entre progresismo y tradicionalismo, con todas las variantes que plantearon.

Sin embargo, ¿es posible postular hoy en día que éste sigue siendo el eje de la diferenciación? Muchos dudan de esto, y tienden a plantear ese eje en términos de exclusión-inclusión.² Las orientaciones que se constituyen tenderían, según este enfoque, a diferenciarse según se pertenezca a uno u otro sector.

Entre los incluidos se perciben a menudo orientaciones hacia la movilidad individual o hacia un conformismo pasivo; entre los excluidos, formas de anomia, conductas desviadas o, a veces, una fuerte tendencia a subrayar rasgos de solidaridad comunitaria, aunque frecuentemente hay en muchos de ellos orientaciones contrarias a las instituciones o por lo menos distanciadas respecto a ellas. En un contexto económico difícil, es explicable que los jóvenes rechacen un sistema político-institucional que puede parecerles puramente formal, pero también existe la posibilidad de la participación renovadora de los jóvenes en las instituciones. Es imposible predecir qué orientación predominará, puesto que son muchos los elementos que pueden influir en que se imponga la apatía y el rechazo o, por el contrario, la participación; sólo pueden adelantarse algunos elementos que influyen en una u otra opción.

² Véase el artículo de J. Martínez y E. Valenzuela, "Juventud popular y anomia", en *Revista de la CEPAL*, N° 29, agosto de 1986.

En América Latina, los jóvenes obreros y los de los estratos populares en general han tendido a comportarse más en términos de tales que como jóvenes. No obstante, la participación de los jóvenes en el movimiento sindical, por ejemplo, puede significar elementos de renovación. Hay diferencias entre viejos y jóvenes obreros; las distancias educacionales suelen ser grandes y sus experiencias sociales son distintas. Innegablemente los estudiantes —especialmente los universitarios— han desempeñado tradicionalmente un papel importante, y entre ellos es mayor la tendencia a definirse como jóvenes. Sin embargo el papel de los estudiantes estuvo muy referido al valor simbólico que en nuestros países se otorgó a la universidad, que se constituía en uno de los puntos obligados de referencia de la vida nacional, y esta situación ha empezado a modificarse. El mayor acceso a la universidad ha significado una pérdida de la condición de elite de prestigio de sus estudiantes. En la experiencia latinoamericana, la universidad cumplía el papel de “pensar la sociedad”; hoy en día existen otras instancias que también cumplen esa función. La universidad, en cierta medida, ha dejado de ser el ámbito privilegiado del debate, lo que afecta el papel del movimiento estudiantil. Probablemente existe un doble movimiento: una mayor identidad juvenil en ámbitos en que tradicionalmente ésta era débil, y una incidencia menor, aunque siempre importante, de lo que era el movimiento juvenil por excelencia.

Muchas otras transformaciones podrían apuntarse, pero conviene retomar el eje de las preocupaciones actuales. Siendo los jóvenes en cierta medida actores sociales, el interrogante es cómo pueden definir con novedad el problema de la democracia, aun en condiciones de una coyuntura poco favorable. Un sistema democrático, además de lo que implica como forma institucional, es el reconocimiento del juego entre opciones posibles y diversas. Aquí el papel de la juventud es clave: podría decirse que es a ella a quien corresponde la elaboración de lo distinto, de lo diferente de lo que ahora existe. El tema de la democratización —desde la perspectiva de la juventud— no es tan sólo el de ampliar la posibilidad de inserción en lo existente, sino también el de abrir ca-

mino a nuevas opciones y modos de constituir la relación social. Evitando una especie de mesianismo juvenil, su propuesta tendría que ser capaz de formularse como propuesta social.

CAPÍTULO IV: LA DIMENSIÓN CULTURAL

IMÁGENES SOCIALES DE LA MODERNIZACIÓN Y LA TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA¹

INNOVACIÓN Y ESTILOS DE DESARROLLO

En el debate político y económico latinoamericano suele existir coincidencia en que el desafío de la región es lograr una redinamización de su desarrollo económico, de modo que se pueda iniciar la superación de las negativas condiciones que permitieran calificar a la década de los ochenta como la “década perdida”. Sin embargo, tal propósito tiene lugar en un momento de profunda transformación mundial, en donde los grandes bloques socioeconómicos y políticos que surgieron con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial se han redefinido por completo, perfilándose otras agrupaciones —aún no completamente definidas, pero posibles de prever—, como el bloque asiático, liderado por Japón; el bloque europeo, con una posible expansión hacia el Este; el bloque norteamericano —Canadá, Estados Unidos y México—, con incorporación paulatina y selectiva de otros países de Centro y Sudamérica. Las mayores incógnitas se plantean con relación a gran parte de África, importantes sectores de Asia, en especial China e India —aunque no deben olvidarse las dimensiones casi

¹ Documento de trabajo, FLACSO-Programa Chile, serie Estudios Sociales, N° 15, Santiago de Chile, septiembre de 1991.

continentales de ambos países— y respecto a gran parte de los países latinoamericanos. Es necesario también advertir, como señalan la mayoría de los especialistas, que los bloques a que se ha hecho mención no se constituirán como entidades cerradas y autónomas, sino con lazos entre ellos y con predominio respecto a los otros en cuanto a alguna función productiva, financiera o de servicios.

No es el caso hacer referencia, además, a las actuales transformaciones políticas, profusamente señaladas en la prensa cotidiana; se requiere señalar que los cambios geopolíticos y neoeconómicos en curso coinciden con una profunda transformación tecnológica que afecta a lo que en el viejo lenguaje solíamos denominar *desarrollo de las fuerzas productivas*, es decir, no sólo de los medios de producción, sino también de las formas sociales en que esto se lleva a cabo.

Por consiguiente, no es aventurado señalar que los países latinoamericanos están, de un modo u otro, casi obligados a reformular sus esquemas de desarrollo, para lo cual es necesario que se planteen la tarea de iniciar un amplio proceso de transformación productiva, para lo cual sin duda la transformación tecnológica, en su sentido más amplio —medios y formas de producción—, es un requisito indispensable en el logro de este propósito.

Pero además se ha dicho —por ejemplo en la actual propuesta de la CEPAL— que al objetivo de transformación productiva deben sumarse otros, como el logro de una mayor equidad social que la existente, puesto que la región en este aspecto presenta, en términos comparativos, fuertes niveles de desigualdad social, siendo notoria la tendencia a la concentración de la riqueza y a la exclusión de considerables sectores de la población. Y en la propuesta señalada se pretende, además, que al proceso de transformación productiva se agregue el de consolidación de los procesos de democratización que están teniendo lugar en la región.

De los propósitos arriba señalados surge, como es natural, un conjunto de interrogantes que por cierto requieren de diálogo y debate. Uno de ellos está directamente ligado al propósito de emprender un amplio proceso de transformación producti-

va. Desde la perspectiva sociológica, el problema se formula en términos de una averiguación sobre la capacidad social de innovación; al respecto son muy conocidas las tesis de Schumpeter sobre el papel del “empresario innovador”, pudiendo ser éste un empresario privado o público. Pero también es sabido que, siendo muy importante la función empresarial en este campo, la innovación no se agota en ellos; otros grupos o agentes sociales también desempeñan un papel: los hombres públicos, los agentes de gobierno, los ingenieros y técnicos, los obreros y empleados, y muchos otros. Por otra parte, la innovación no es un proceso que se reduce al ámbito puramente económico: son de extrema importancia, para que éste tenga lugar, los factores políticos y culturales. Es por eso que hoy en día se prefiere hablar del carácter sistémico de los procesos de innovación, subrayándose con ese término que es el conjunto de la sociedad el verdadero agente del proceso y que, si bien, debido a la iniciativa de algún grupo en particular, puede constituirse un brote de innovación, su pleno desarrollo dependerá de las condiciones del conjunto de la sociedad en que tiene lugar.

La innovación tiene, por tanto, presencia en un contexto histórico y social que la hace posible, que la condiciona o que la obstaculiza; la determinación de ese contexto es, quizá, un punto central para comprender las posibilidades del proceso de innovación.

Por cierto que si nuestra preocupación se dirige a los países latinoamericanos, no se puede menos que reconocer las fuertes diferencias que entre ellos existen, tanto en términos de estructura económica como de sus particularidades históricas, políticas y sociales; no obstante, siempre se han destacado algunos rasgos generales sobre los cuales conviene reflexionar. Uno de ellos es la conocida heterogeneidad estructural de los países de la región. Ésta se manifiesta en profundas diferenciaciones sociales que implican accesos muy distintos a los beneficios del desarrollo; también se expresa en términos de posibilidades desiguales de adquisición de conocimientos y de obtención de las capacidades que de ello se derivan. En esta materia hay en la región una experiencia histórica acumulada. Pese a los innegables logros en

determinados campos, la heterogeneidad no ha logrado superarse, y muchas veces incluso se ha profundizado. ¿Qué es de esperar con el proceso de innovación tecnológica en curso? ¿Podrá corregir la experiencia anterior o, por el contrario, acentuará la heterogeneidad mencionada? ¿Qué indican las experiencias más recientes al respecto? Las implicaciones que tales hechos tienen para el logro del propósito de equidad social y de funcionamiento pleno de un sistema democrático son evidentes.

Estrechamente ligado a lo anterior se encuentra el tema de la mayor o menor endogeneidad o exogeneidad del proceso de transformación. No se trata en este caso de la defensa pura y simple de un prurito de originalidad en materia de innovación. El tema es controvertido, y en América Latina la discusión a este respecto ha sido bastante larga: basta señalar, como uno de los hechos más recientes, la discusión sobre el caso de la informática en Brasil. Pero conviene recordar las implicaciones más generales con relación a la endogeneidad o exogeneidad de las innovaciones; como se sabe, la mayor parte de las veces la tecnología es diseñada en función de las necesidades y demandas de la sociedad en que se origina, y éstas no necesariamente son coincidentes con las de la sociedad receptora. A menudo, por esta vía, se introduce una mayor distorsión en la heterogeneidad estructural y social a que antes se aludía, dándose pie a un “sector moderno”, que satisface la demanda del grupo reducido de población en que se concentra la riqueza, y no responde a las demandas de sectores más amplios pero de escasos recursos. La excesiva exogeneidad agrava también —como es fácilmente comprensible— la dependencia negativa de nuestros países con respecto a los que actúan como países-centro.

Otro hecho de interés en la materia que estamos tratando, en cierto sentido distinto de los anteriores pero no desligado de ellos —puesto que en alguna medida los incorpora—, hace referencia a importantes pautas de la conducta social. Como es sabido, el fenómeno de la industrialización dio origen, en los años de la segunda posguerra, a un amplio debate en la mayoría de nuestros países; incluso se ha dicho que se conformaron diferentes ideo-

logías respecto a ese proceso. Interesa saber si hoy en día se está conformando algo así como una “ideología de la transformación tecnológica” o, más bien, si existen distintas opciones ideológicas. Si existen, la pregunta es: ¿cuáles son los puntos centrales de estas opciones y en qué tendencias ponen énfasis? Se trata de saber quiénes son los posibles sostenedores de estas opciones y qué diferencias hay entre ellos: cuáles son los puntos de conflicto y los de consenso; qué intereses expresan los distintos actores del proceso en la transformación tecnológica y en la nueva modernización.

El que tales ideologías existan, aunque no necesariamente tengan un carácter plenamente constituido, es lo que hace posible comprender al fenómeno aludido como un proceso social. Conviene, sin embargo, subrayar que estamos tratando en gran medida de una modernización en curso. Quizá su despliegue no alcanza todavía la intensidad que tiene en otros lugares, pero no por eso deja de ser significativa. Tal modernización genera, por cierto, posibilidades, pero también conflictos, y éstos, en parte, son ya actuales. ¿Cómo se comportarán nuestras sociedades con relación a esa posible conflictividad?

Es necesario destacar algunos temas que inciden con fuerza en los objetivos de equidad y democratización. Estos objetivos, si se desea que adquieran realidad, no pueden ser simplemente adicionados a los propósitos económicos; su plena vigencia depende en gran medida de que estén incorporados a la vida económica misma y, por cierto, las dificultades para que esto tenga lugar son muchas.

Es innegable que vivimos en sociedades en las que es ineludible la presencia de masas; el problema es si a estas masas les es posible el acceso a los conocimientos y capacidades que permitan participación en aquellas tareas que directamente se refieren a la dirección de la economía y la sociedad; de no ser así, estamos en presencia de sociedades de masas cuyo manejo es elitario.

La interrogante es si la nueva tecnología —entendiendo que no se trata sólo de nuevas máquinas, sino también de formas de organización y de gestión, en suma, de una nueva división social

del trabajo— favorece e incorpora positivamente sólo a algunos y reduce a otros a la pasividad.

La literatura existente sobre el tema muestra que la nueva tecnología, tanto instrumental como organizacional y de gestión, no ha definido aún la orientación que constituirá su rasgo predominante; pero parece haber cierta certeza de que en gran medida todo dependerá del uso social que de la tecnología se haga. Dicho de manera más específica: se enfatiza, por ejemplo, el llamado “carácter científico” de la nueva tecnología; pero esto puede implicar, en la práctica, que se impone de una manera externa a quien ejecuta el trabajo. Es la propia máquina la que lleva incorporada la forma de ejecutar el trabajo. La parte verdaderamente importante y que requiere de capacidad creativa es la programación de la máquina. ¿Quién tiene acceso a ella y quién no?

En muchos casos, nuevas tecnologías han significado que “el saber hacer” ya no sea parte de quien trabaja. Incluso se ha llegado a hablar de una “expropiación” del conocimiento obrero, que queda incorporado a la máquina. Lo que está en juego es la significación cultural del trabajo, tema de extraordinaria importancia para la conformación de la identidad social de los grupos, y a partir de allí, de la definición de su papel en la sociedad. Por cierto que los temas de *equidad* y *democracia* están estrechamente relacionados con lo que se ha señalado: la imposibilidad de participación y la condena a la pasividad despojan de contenido sustantivo a la democracia y determinan que la equidad —o la búsqueda de la misma— se oriente sólo por las posibilidades que otorga el acceso al consumo.

Se anotaba que *equidad* y *democracia* eran objetivos que deben alcanzar realización en el seno mismo de la vida económica; por eso es necesario tener en cuenta que existe una institución precisa en donde por lo común el trabajo tiene lugar: la empresa. Ésta es a la vez un sistema técnico, económico y administrativo. En la empresa se combina una organización funcional con una diferenciación de esferas de autoridad. El fundamento de todo esto es la llamada *división social del trabajo*, y la forma en que ésta se hace más visible es en la separación entre el mando y la ejecución.

Por lo tanto —como es obvio—, sociológicamente la empresa es también un sistema de poder.

Las nuevas tecnologías —y sobre todo las tecnologías de organización— afectan el funcionamiento de la empresa como sistema. De modo que hoy en día está en juego no sólo un modelo más eficiente de organización, sino también formas de poder; esto es, en nuestro caso, modos y capacidad de control sobre los aspectos técnicos, económicos y administrativos de la empresa; y esto afecta tanto la definición de esferas de competencia en los niveles de gerencia como las relaciones que se establecen entre dirección, mandos de ejecución y obreros. Por lo tanto, en las nuevas tecnologías se reformulan los niveles de participación en la elaboración de los objetivos y en la determinación de los medios para lograrlos. Dicho al modo antiguo: la nueva tecnología puede hacer que se redefinan las relaciones entre capital y trabajo, lo cual tiene obvias implicaciones que repercuten, a nivel de la sociedad, en lo que a equidad y democracia se refiere.

Por cierto que no todo se constituye a nivel de la planta o de la empresa; en las nuevas relaciones sociales que se establecen son importantes la legislación, la definición del papel del Estado, la definición del papel de los empresarios y de los sindicatos, incluso de las formas que puede asumir la propiedad y su ejercicio.

No sería difícil abundar en diversos temas que se refieren a las implicaciones de la nueva modernización y transformación tecnológica, pero sólo es necesario enfatizar que no nos encontramos frente a una transformación tecnológica en sentido estrecho, sino que se trata de un cambio que tiene implicaciones mayores y que pone en discusión una estrategia global de desarrollo o, para decirlo en los tradicionales términos de la CEPAL, frente a estilos alternativos de desarrollo.

UN ESTUDIO SOBRE ACTITUDES Y OPINIONES FRENTE AL CAMBIO TECNOLÓGICO

Durante los años 1989 y 1990 la División de Desarrollo Social de la CEPAL llevó a cabo un estudio en cinco países latinoameri-

canos —en Argentina, Brasil, Chile, Bolivia y Ecuador— sobre las imágenes sociales referidas a la modernización y la transformación tecnológica. Por cierto, no se pretendía que estos países fueran estrictamente representativos de la situación de la región respecto al tema que se investigaba, pero se partió del supuesto de que en cierta medida eran expresivos del mismo. En cada país se seleccionaron seis empresas, tratando en lo posible de que estuvieran representadas empresas estatales, empresas privadas de carácter nacional y empresas de origen extranjero o internacionales. También se procuró que entre las empresas elegidas existiera una variedad de actividades económicas involucradas, esto es, empresas industriales, mineras, agrarias y de servicios, como por ejemplo telecomunicaciones, transportes y bancos. En cada empresa se llevaron a cabo largas entrevistas con el empresario o con un alto directivo del nivel de gerencia, con un ingeniero o técnico y con un dirigente del sindicato de la empresa.

Las entrevistas, como se dijo, fueron muy extensas y se hicieron con una pauta de entrevista y no con un cuestionario formalizado, de modo que el análisis posterior que se llevó a cabo fue de carácter cualitativo y no cuantitativo. Se trató más bien de perfilar algunos temas y señalar áreas que se considera puedan ser de significación; por lo tanto, no hay ningún resultado que sea absolutamente conclusivo, sino más bien se apunta a problemas que requieran de futuras y más específicas investigaciones. Es también con ese propósito, de promover la discusión e incentivar que se realicen más y mejores estudios, que se consignan en este artículo algunos resultados de la investigación aludida.

OPINIONES Y ACTITUDES EMPRESARIALES²

Para la casi generalidad de los empresarios la modernización es, como señala uno de ellos, “un hecho de la vida cotidiana”, y por

² Se utiliza aquí el término *empresario* en un sentido muy amplio y no queda restringido al propietario de la empresa; se incluye por lo tanto a los directivos altos a nivel de gerencia.

lo tanto tiene cierto rasgo de ineludible. Que exista o pueda existir oposición a ella —y no se está haciendo referencia sólo al ámbito empresarial, sino al conjunto de la sociedad—, sería la expresión de una mentalidad conservadora o producto de prejuicios. Es necesario consignar esta opinión, puesto que, como se verá, influye en la actitud frente a los sindicatos u obreros que puedan manifestar juicios críticos respecto al modo en que la “modernidad” está teniendo lugar.

Los empresarios se identifican con el proceso de modernización y muchas veces se autodefinen como el “hombre de la cultura del cambio”. En el proceso de innovación, del cual se sienten agentes importantes, destacan dos rasgos fundamentales: una capacidad de ruptura con el presente y una capacidad de adaptación a lo que se está produciendo en el mundo externo; por consiguiente, romper con los modos tradicionales e implícitamente asumir que el modelo de modernidad está ya constituido en los países que consideran de mayor desarrollo.

Siempre, a nivel del posible impacto de la modernización en la sociedad global, consideran que específicamente las nuevas tecnologías tendrán como efecto una elevación de nivel general de vida, y asocian ese efecto con un aumento de la productividad y el logro de una mayor eficacia. Es interesante que dos temas —productividad y eficacia, que como objetivos son buscados a nivel de la empresa— sean considerados elementos de importancia en lo que podría llamarse *éxito de la sociedad*.

Los empresarios señalan que requieren de ciertas condiciones globales para poder decidir positivamente en términos de inversión tecnológica. La estabilidad del país, tanto política como económica, es considerada un factor preponderante. Hay una búsqueda de factores de seguridad que garanticen la inversión. También hacen referencia a que es necesario un contexto de crecimiento, puesto que de no ser así se pondría cierto límite al desarrollo de la empresa. Por otra parte, consideran que de no existir crecimiento económico, la innovación tecnológica puede tener efectos negativos y producir desempleo, que no sería absorbido por la expansión. Por lo tanto, podría decirse que son

fundamentalmente tres las condiciones que los empresarios consideran necesarias para promover el desarrollo tecnológico y la modernización: estabilidad, crecimiento y una relativa garantía de seguridad en la inversión.

Pero hay otro factor que quizás es preponderante en la búsqueda de innovación tecnológica por parte de los empresarios. Consideran que si no se modernizan no podrán competir en el mercado, especialmente en el mercado externo, al cual la mayoría aspira. Esta difundida aspiración a vincularse al mercado externo tiene varias consecuencias para el tipo de desarrollo tecnológico que se elige. Consideran que en el mercado externo las pautas están ya definidas y que la tecnología que debe utilizarse de algún modo ya está impuesta por un sistema de producción internacional que ha padronizado procesos; es por esto que ven como muy limitadas las posibilidades de desarrollos tecnológicos propios.

También consideran que la incorporación al mercado externo los obliga a una gran preocupación por los niveles de calidad de lo producido, y esta calidad es la que otorgan las nuevas tecnologías. Como se decía, la mayoría tiene dudas acerca de la posibilidad de desarrollar tecnologías propias. En palabras de uno de ellos, “No se trata de inventar la rueda de nuevo”. Lo que les preocupa es una buena transferencia tecnológica y un buen uso de lo existente.

Un resultado significativo de tal tipo de opiniones es atribuir gran importancia a la asociación con firmas o empresas extranjeras: consideran que su aporte es precisamente la capacidad tecnológica. Del mismo modo, tampoco son muy optimistas respecto a la posibilidad de desarrollo de la investigación científico-tecnológica en el ámbito nacional. En muchos casos se aduce la condición económica precaria del país o la ausencia de capitales suficientes para hacer frente a los grandes gastos de inversión que, según ellos opinan, se requieren para una política de desarrollo de investigación tecnológica autónoma. Por lo demás, tienden a considerar que las investigaciones que, por ejemplo, se realizan en las universidades, pecan de un carácter sumamente abstracto y por consiguiente son —a su juicio— de escasa utilidad.

En referencia a las imágenes que los empresarios tienen respecto del papel del Estado *vis á vis* el de la empresa privada, no hay sólo una “ideología empresarial” frente a este tema, como a veces pudo suponerse. Esto se debe en parte al hecho de haber consultado también a empresarios públicos, pero la diversidad va más allá de ese puro factor. Es bastante común que en un mismo empresario coexistan juicios que son favorables a la acción del Estado en determinados aspectos y favorables a la acción de la empresa privada en otros. Las tareas que a menudo asignan al Estado son principalmente las de incentivo al desarrollo, creación de infraestructura y, en cierta medida, de definición de estrategias de desarrollo y definición de prioridades.

Conviene contrastar esta imagen con lo que muchos empresarios opinan que es su opción, como empresarios, en el campo de la tecnología. Lo viable es —como ya se anotó— la adopción de lo existente. No se niega la posibilidad de una política global de desarrollo tecnológico, pero podría decirse que se considera que es responsabilidad del Estado. Con relación al tema de la acción del Estado, puede decirse que los empresarios tratan, en la medida de lo posible, de separar esferas de competencia de la empresa y del Estado.

Respecto a la imagen de los distintos agentes que dentro de la empresa se relacionan con el proceso de innovación, es de interés hacer primero referencia a la autoimagen que el empresariado tiene con relación a estos temas. Es bastante común que destaquen en el conjunto del empresariado la permanencia de comportamientos tradicionales y contrapongan a ésta la necesidad de una búsqueda de competencia y eficiencia técnica. Consideran que la responsabilidad principal del empresariado es el éxito de la empresa y que el logro del mismo es al mismo tiempo su responsabilidad social. Piensan que las nuevas tecnologías difunden mucho más la información —lo que cambia las modalidades de dirección y obliga a una mayor participación—, pero reivindican con fuerza, como atributo del empresario, la capacidad de decisión, principalmente en materia de inversiones y orientación de la actividad de la empresa.

Respecto a ingenieros y técnicos, consideran que el papel de éstos adquirirá mayor importancia en el conjunto de la empresa a medida que avance el desarrollo tecnológico, y que el papel que cumplen hoy es casi de promotores de las nuevas tecnologías. Estos hechos los llevan a pensar que se pueden dar cambios en la estructura de mando, lo que implica una redefinición de las relaciones de autoridad hoy día existentes.

Con relación a los obreros, en general consideran que las nuevas tecnologías los favorecen, y por lo común aducen que disminuyen el esfuerzo físico y significan la posibilidad de adquirir nuevas calificaciones. Respecto a este último tema, gran parte de los empresarios es partidaria de la polivalencia en el trabajo obrero y considera que las nuevas tecnologías la requieren y la hacen posible. Estiman además que en un futuro inmediato uno de los grupos más significativos dentro de la empresa será el grupo de los obreros técnicamente calificados.

Los empresarios insisten en que no se introducen nuevas tecnologías con el fin de eliminar mano de obra, sino que el gran objetivo es mejorar la calidad de la producción. Los problemas tienden a percibirse en los obreros más antiguos, respecto a los cuales a menudo las nuevas tecnologías dejarían obsoletas sus tradicionales calificaciones; es por eso que muchos empresarios ven una estrecha relación entre renovación tecnológica y renovación del personal, aunque por cierto no descartan las posibilidades de capacitación, si bien también aquí los problemas se dan con los obreros de mayor edad, cuyas destrezas, opinan, están más cristalizadas.

Los problemas mayores los perciben los empresarios en la relación con los sindicatos. El tema más controvertido es el del grado de control que los sindicatos pueden ejercer sobre el mercado de trabajo. Están muy conscientes de que la mayor parte de los problemas, en el ámbito a que se está haciendo referencia, derivan de un temor de los sindicatos a que la tecnología sea usada con el fin de ahorrar mano de obra.

Las preferencias de los empresarios se dirigen hacia un tipo de sindicato cuyo carácter sea netamente profesional. Quisieran

que la discusión con ellos respecto al tema de la “modernización” quedara en un ámbito estrictamente técnico. Al igual que en el caso de las funciones del Estado, los empresarios también tratan de determinar claramente cuál es —a su juicio— la función empresarial y cuál la sindical, y reivindican como propia la capacidad de decisión sobre la marcha de la empresa. El juicio podría resumirse en la frase de uno de los empresarios entrevistados: “En una organización o empresa existen diferentes estamentos o distintas posiciones —que tienen diversas funciones que son conocidas—; desde ahí se puede conversar”.

LAS IMÁGENES DE INGENIEROS Y TÉCNICOS

Ingenieros y técnicos se autodefinen en términos de la posesión de un saber. De acuerdo a su propio juicio, son los que tienen, casi por definición, el conocimiento de la tecnología. A través de las entrevistas es bastante visible en ellos un real entusiasmo por las nuevas tecnologías, aunque a veces hay diferencia, especialmente entre aquellos que están directamente vinculados a actividades productivas y aquellos relacionados con actividades de servicios. En los primeros la atracción por la novedad, si así pudiera decirse, es muy fuerte; en cambio, en los que desempeñan funciones de servicios se da —en algunos— la sensación de que las nuevas máquinas asumen funciones que antes les eran propias, especialmente cuando se trata de la toma de ciertas decisiones, como por ejemplo, en la actividad bancaria, respecto a la toma de decisiones sobre descuentos, cobranzas y transacciones. No obstante, en casi todos los casos, cualquiera sea la actividad, hay un alto grado de identificación del ingeniero o técnico con su tarea, al punto que llegan a sentirse en cierto modo responsables por el funcionamiento del conjunto del sistema.

En función de esta autoimagen positiva de su papel, algunos de los entrevistados discuten la estructura jerárquica de la empresa, en especial cuando la estructura del mando asume rasgos demasiado verticales, y señalan la necesidad de una mayor par-

participación en las decisiones, avalada por su especial dominio del aspecto tecnológico.

Es interesante apuntar que algunos —no necesariamente la mayoría— consideran que ese “entusiasmo por la técnica”, que perciben como un hecho generalizado en la sociedad y no sólo en su grupo, puede ser en cierto sentido distorsionador. Piensan éstos que los avances que se logran, o los sistemas y métodos que se introducen, no corresponden al entorno, y que se generan polos de desarrollo que sólo benefician a determinadas minorías. Los que así piensan opinan que hay una orientación tecnocrática, eficientista e individualista en la actual formación de ingenieros y técnicos, y que no existe un adecuado componente social en la misma.

La imagen que tienen del desarrollo tecnológico actualmente en curso tiende a ser positiva. Incluso puede percibirse en muchos cierta compulsión por incorporarse al desarrollo tecnológico existente; una frase bastante socorrida es “no quedarse abajo”.

El modelo de los países de mayor desarrollo aparece casi como inevitable, y se considera que debe ser asumido. Podría decirse, no obstante, que establecen cierta diferencia entre la aceptación de la técnica como instrumento y el objetivo que se quiere alcanzar a través de ella. Es así como surgen a veces como objetivo por alcanzar ciertas nociones de desarrollo nacional, especialmente el poder lograr una “producción nacional”.

Estas ideas son más propias de aquellos ingenieros y técnicos que tienen cierta imagen de “servicio público” de su función —independientemente del sector económico público o privado en el cual se desempeñan—; en cambio, otros sólo ven la modernización desde el ámbito más reducido de la pura empresa.

Cuando existe en ellos la aspiración a que la modernización adquiera un carácter más global, surge la propuesta de que institucionalmente se formule un objetivo de ese tipo. La idea de la función social de ciertas actividades es un elemento importante que permite, a aquellos que opinan en tal sentido, fundamentar la necesidad de un papel activo del Estado. Consideran entonces que éste debería actuar promoviendo el desarrollo tecnológico

mediante el fomento a la investigación, la ciencia y la educación general, e incluso que podría promoverlo por medio de acciones económicas concretas. No es sorprendente, entonces, que muchos mantengan la idea de una función de planificación global por parte del Estado.

Respecto al papel que atribuyen a los empresarios, consideran como relevantes en el desempeño de la función empresarial la incorporación de innovaciones, la ruptura con conductas tradicionales y la formación de una “cultura de empresa”. Pero a menudo piden de la empresa que cumpla una función económica en términos de objetivos nacionales. Con relación a cómo perciben que son las conductas reales y más frecuentes hoy en día, ven en ellas el predominio de una orientación estrictamente económica y de corte individualista. No obstante asumen, en la mayoría de los casos, que el poder de decisión es una función del empresario.

Con relación al carácter endógeno o exógeno de la tecnología, constatan que la mayor parte de ella es exógena y que en la práctica se es muy dependiente de los proveedores. A pesar de ello, la idea de una autosuficiencia en esta materia les parece atrasada y no justificable en términos de costos y beneficios. La posibilidad de un desarrollo tecnológico propio la ven muy difícil y señalan que en esto influyen ciertas carencias internas de nuestros países, entre ellas la debilidad de las empresas privadas, la inexistencia de incentivos a la investigación a nivel global y dentro de las propias empresas, e incluso el escaso interés de los propios ingenieros y técnicos. Pero, a pesar de todo, señalan la necesidad de hacer un esfuerzo en ese sentido, y consideran conveniente que se constituya un programa nacional de desarrollo tecnológico y que se desarrolle la capacidad de las universidades en estas materias. Ya en lo que respecta al significado del desarrollo tecnológico a nivel de la empresa, coinciden con los empresarios en enfatizar los temas de competitividad y productividad.

Respecto a la relación entre nueva tecnología y mano de obra, piensan que los trabajadores de nuestros países tienen buenas cualidades, como capacidad de adaptación e incluso cierta capacidad de innovación. No obstante, consideran que a menudo no

están muy motivados para incorporarse positivamente al proceso de modernización e innovación tecnológica. Son conscientes de que los obreros no inciden en las determinaciones referidas al uso de las nuevas tecnologías y que por lo general el grado de participación que tienen en estas materias es muy bajo.

En cuanto a los efectos que sobre la mano de obra pueda tener el uso de nuevas tecnologías, piensan que sería positivo para los obreros, y señalan especialmente la posibilidad de que surjan nuevas calificaciones. Perciben una resistencia entre los trabajadores más antiguos; pero también consideran que la resistencia, en general, puede deberse a una falta de información y a que los obreros no son debidamente compensados de acuerdo a los beneficios que por la modernización recibe el empresario.

Como se ha dicho, la mayoría de los ingenieros y técnicos presentan una actitud muy favorable respecto a la modernización tecnológica; pero en las actividades de servicios, o no directamente productivas —por ejemplo, en la actividad bancaria—, los técnicos anotan que se da una descalificación del personal y un reemplazo de funciones por las máquinas, como en el caso de los “cajeros automáticos”. Con relación al problema del empleo, algunos sostienen que con las nuevas tecnologías hay mayores posibilidades de crecimiento y, por lo tanto, reabsorción del desempleo; en cambio, para otros el desempleo por uso de tecnología parece casi inevitable y la única salida es buscar algún otro tipo de compensación.

Con relación a la percepción de los sindicatos, los consideraban válidos como instrumentos, pero tienden a no estar de acuerdo con el modo concreto en que llevan a cabo su acción. Especialmente el tema de la política en el sindicato es cuestionado, y la mayoría preferiría verlos actuar en un pleno profesional y corporativo (esto es válido tanto para los sindicatos de los obreros como para sus propias organizaciones sindicales, cuando las tienen). No obstante, algunos entrevistados consideran que el proceso de modernización implicará cierto grado de participación de los sindicatos en los temas más globales de la empresa, no reduciéndose a una pura función de reivindicaciones inmediatas.

Pero de hecho, hoy en día, consideran que los sindicatos obreros no están capacitados para discutir en el área tecnológica.

LA OPINIÓN DE LOS DIRIGENTES SINDICALES

Es entre los dirigentes sindicales de empresas entrevistados donde aparecen opiniones que expresan mayores dudas frente a las nuevas tecnologías. Quizá el punto central es que contrastan su condición social —como grupo obrero— frente a lo que se ha dado en llamar *la modernidad*. Como señala gráficamente un dirigente sindical, “Sí, estamos a la moda, pero no somos modernos”. El problema, para muchos de ellos, es cómo se distribuyen los posibles beneficios del desarrollo tecnológico. Algunos consideran que el desarrollo tecnológico —tal como está teniendo lugar— significa principalmente un aumento del poder de aquellos grupos que ya lo poseen.

Con relación a los efectos que perciben de las nuevas tecnologías sobre el trabajo, señalan la existencia de un alto grado de inestabilidad derivado de un proceso constante de cambio, una tendencia a la disminución de la mano de obra obrera y, como hecho positivo, un menor esfuerzo físico, pero el surgimiento de otro tipo de problemas vinculados a la salud laboral. El tema del temor a la desocupación provocada por el cambio tecnológico es algo constante y aparece en casi todas las entrevistas.

Es importante anotar que en cada entrevistado a menudo coexisten juicios que señalan aspectos positivos y negativos de las nuevas tecnologías. Como ventajas de las mismas se señala que provocan, entre los obreros, cierto interés por prepararse, lo que se considera positivo; en el mismo sentido se indica que despiertan interés por asumir nuevas responsabilidades; por otra parte, en algunos casos consideran que permiten incorporar nuevos conocimientos y otras posibilidades laborales. Como desventajas, señalan una tendencia a una mayor dureza del trabajo en términos de ritmo, presión y otros aspectos similares; que hay un aumento de la responsabilidad por operar con equipos muy

caros; también se menciona constantemente la existencia de nuevas enfermedades.

En muchos casos, la valoración positiva de las nuevas tecnologías está relacionada con cierto grado de identificación con los objetivos de la empresa, por ejemplo, con la obtención de calidad. A menudo apuntan que las nuevas tecnologías les permiten ser más eficientes, lo que no sucede cuando se emplea una maquinaria vieja y anticuada. Respecto al tema de la calificación, existen también percepciones de posibilidades positivas y negativas; por ejemplo, en la utilización de una máquina programada se puede pasar a ser un simple “aprieta botones” o tener acceso a la programación. La imagen de pérdida de calificación está presente en muchos obreros; como uno señala gráficamente, “Es cierto, hago menos fuerza, ¿pero qué hago?” También pueden encontrarse varios juicios críticos respecto a las nuevas formas de organización del trabajo, aludiéndose a menudo a una ruptura del intercambio de conocimientos y experiencias entre los trabajadores en el acto del trabajo mismo. Por cierto que en estas actitudes hay diferencias, que dependen del grado real de incorporación a las nuevas tecnologías; por ejemplo, los que están incorporados a ellas tienen cierta sensación de privilegio respecto de quienes no lo están. En directa relación con lo anterior, está muy difundida la idea de que se está produciendo una separación significativa entre quienes tienen acceso a las nuevas calificaciones y aquellos que se descalifican. Esta descalificación puede darse incluso en funciones que antes se consideraban altamente calificadas, como en el caso de los obreros torneros, e incluso de los matriceros.

Por todo lo expuesto, es muy importante para los dirigentes sindicales elaborar nuevas pautas de calificación en función de las nuevas tecnologías. Del mismo modo, hay una gran demanda por capacitación: se reivindica el acceso al conocimiento. No sólo se trata —dicen— de saber hacer, sino también de por qué se hace. La opinión más generalizada entre los dirigentes sindicales entrevistados es que no existen, en la mayoría de las empresas o en otras instituciones, formas adecuadas de capacitación que permitan a los obreros asumir positivamente el cambio tecnológico.

Pero todo lo dicho anteriormente no implica un rechazo a la nueva tecnología: hay claras imágenes de lo que ella debería ser. Es de resaltar que la demanda de los entrevistados es la de una tecnología que se oriente hacia la sociedad, que incida en la educación, en la medicina, en el transporte, etc., como también hay una demanda de democratización del poder que otorga la tecnología. Por cierto que en tal orientación puede influir el carácter de dirigentes sindicales que tienen los entrevistados, pero de todos modos es revelador que tal orientación exista.

Por cierto que también hay demandas más específicas y que se refieren al ámbito de la empresa. Entre ellas se señala la participación en los beneficios del aumento de productividad que puede significar el uso de nuevas tecnologías, el garantizar el empleo y también que las nuevas tecnologías hagan posible un grado mayor de humanización del trabajo; el tema de las condiciones de trabajo se considera de la mayor importancia.

La mayoría de los dirigentes sindicales tiende a ser crítica respecto del manejo que a su juicio han hecho los empresarios de la tecnología; consideran que éstos han concentrado el proceso de modernización en sus manos y que los trabajadores han quedado al margen de las decisiones. Opinan que los beneficios de la modernización están favoreciendo casi exclusivamente a los empresarios y no ven una real modernización de las relaciones laborales. En concreto, perciben que hay un interés empresarial en mejorar la tecnología, pero una falta de interés en modernizar las relaciones laborales.

Pero también son conscientes de cierto déficit en ellos mismos, por lo que se requeriría una mayor capacitación en el tema y sus implicaciones, no sólo entre los obreros sino también entre los propios dirigentes sindicales; para esto es necesario que ellos cambien su modo de actuación tradicional; a manera de ejemplo, algunos señalan que deberían tratar de participar en la formación de una política nacional de tecnología.

Consideran que el tema de la tecnología no se ha discutido en las bases sindicales y enfatizan que la precaria situación económica de los obreros dificulta que se lo discuta, puesto que el

tema no les parece prioritario, como puede serlo la discusión salarial. Por último cabe señalar que la mayoría de los dirigentes sindicales entrevistados otorga importancia al papel del Estado en estas materias; lo consideran como garantía de cumplimiento de objetivos nacionales en la formulación de una política de desarrollo y también ven en la acción del Estado la posibilidad de distribución de los beneficios del desarrollo tecnológico; es por eso que su imagen es la de un desarrollo tecnológico endógeno en donde primen intereses globales.

ALGUNAS OBSERVACIONES GENERALES

Como se ha dicho, la investigación realizada, por su mismo carácter, no permite conclusiones definitivas, pero no es del todo arbitrario consignar algunos hechos que del estudio se desprenden. Tanto entre empresarios como entre ingenieros y técnicos se da cierta identificación con la transformación tecnológica en curso y se la asume como un indicador del grado de modernización de la sociedad. Empresarios, ingenieros y técnicos se identifican con el proceso. Los primeros se sienten agentes del mismo, porque a través de su función económica introducen la modernización en la sociedad; los segundos, por el tipo de conocimiento que tienen, tienden a considerarse uno de los personajes centrales de la “nueva sociedad”. En cambio, los dirigentes sindicales, sin rechazar la modernización y la transformación tecnológica, expresan mayores dudas respecto a la modalidad concreta que está adquiriendo.

En el juicio sobre la modernización y la transformación tecnológica prima entre los empresarios una perspectiva que podríamos llamar “desde la empresa”. Ésta no está ausente entre ingenieros y técnicos, pero con cierta frecuencia aparecen consideraciones más globales, como, por ejemplo, la necesidad de un desarrollo tecnológico nacional y orientado a objetivos de ese carácter. Entre los dirigentes sindicales a menudo el juicio está condicionado a la capacidad que la tecnología pueda tener para satisfacer ciertas demandas sociales amplias y que mejoren sus condiciones de vida; por cierto, también influyen poderosamente

te los temores a efectos negativos, como el posible desempleo, la pérdida de calificaciones adquiridas, las condiciones de trabajo y otros.

La incorporación de nuevas tecnologías aparece para los empresarios como de absoluta necesidad, en la medida en que perciben que a través de ellas pueden aumentar su competitividad, principalmente cuando piensan en incorporarse al mercado externo. Los temas de mayor eficiencia, mejor calidad y más competitividad de la empresa tampoco son ajenos a los ingenieros y técnicos; en cambio, entre muchos dirigentes sindicales la aceptación de esos objetivos está muy condicionada a la posibilidad de participar en los beneficios que la empresa logre.

La idea de incorporación a la nueva modernidad, que a la vez es incorporación al mercado internacional, influye en que los empresarios manifiesten muchas dudas respecto a las posibilidades de un desarrollo tecnológico de carácter endógeno, aunque además se señalan dificultades internas para lograrlo: el modelo ya estaría dado y tiene lugar en los países centrales. Entre ingenieros y técnicos, la incorporación de lo existente en los países de mayor desarrollo también parece inevitable, pero aparecen más expectativas sobre posibilidades de desarrollo interno; el tema de mayor adecuación del desarrollo tecnológico a las condiciones nacionales está más presente entre los dirigentes sindicales.

En cierta medida el tema del papel del Estado está condicionado por lo anterior. Los dirigentes sindicales tienden a ver en el Estado la posibilidad de que se garantice que el desarrollo tecnológico satisfaga sus demandas sociales de carácter general —condiciones de vida— o más específicas —empleo, capacitación, etc. Ingenieros y técnicos, en algunos casos, otorgan al Estado un papel de planificación y de incentivo de un desarrollo tecnológico orientado hacia objetivos de desarrollo nacional; en cambio, los empresarios parecen mayormente interesados en delimitar, en este campo, las áreas de competencia del Estado y de la empresa.

Existe también conciencia de que las nuevas tecnologías afectarán en alguna medida las formas tradicionales de definición de

funciones en la empresa. Con relación a esto, ingenieros y técnicos reivindican una mayor capacidad de decisión respecto a temas para los cuales ellos, en consideración a sus particulares conocimientos, están capacitados para intervenir. Los empresarios asumen que se producirán cambios en la estructura jerárquica, pero reivindican como muy propias las decisiones referidas a inversión, incluso en el área tecnológica.

Los sindicatos consideran que, por lo general, no son tomados en cuenta en las decisiones sobre incorporación de tecnologías y demandan mayor participación, por lo menos en lo que directamente los puede afectar. Es así que los sindicatos se muestran mucho más sensibles frente a posibles efectos negativos del empleo de nuevas tecnologías —nuevas enfermedades profesionales, descalificación, empleo, aumento del ritmo del trabajo—; en cambio, por lo general los empresarios, y también muchos ingenieros y técnicos, tienden a pensar que los problemas son más bien de capacidad de adaptación por parte de los obreros.

La posibilidad de que el tema sea abordado conjuntamente por los tres sectores —empresarios, ingenieros y técnicos, y obreros— está muy condicionada por la actitud frente a los sindicatos, y el problema mayor es la escasa aceptación de los empresarios, pero también de muchos ingenieros y técnicos, de las funciones no estrictamente profesionales de los sindicatos, que necesariamente incorporan en sus demandas temas que no son estrictamente técnicos.

SOCIEDAD Y NATURALEZA EN AMÉRICA LATINA: INCIDENCIA DE LAS IDEOLOGÍAS¹

INTRODUCCIÓN

Ciertas prevenciones están siempre presentes cuando se tratan los problemas del medio ambiente en América Latina. Marshall Wolfe² hace referencia a ellas señalando el énfasis que a menudo se pone en diferenciar la forma como éstas se presentan en América Latina respecto a los países industrializados. Apunta además que a menudo asiste la sospecha de que relevar el tema es una forma de desviar la atención de otros problemas más acuciantes, y que incluso quizás sea un artilugio para evitar el desarrollo del Tercer Mundo. Como parte de las precauciones, aparece también el esfuerzo por re-definir el concepto de *medio ambiente*, haciéndolo más útil para una reafirmación de las argumentaciones en pro de mejores condiciones de intercambio y asistencia para la región.

Respecto a la aceptación del tema, señala que ésta sería más factible en países de América Latina que tienen procesos de rá-

¹ Documento de trabajo, Programa FLACSO-Santiago de Chile, N° 168, diciembre de 1982. Este trabajo fue escrito a solicitud del Centro Internacional de Formación en Ciencias Ambientales para Países de Habla Española (CIFCA).

² Marshall Wolfe, "Perspectivas del medio ambiente en la palestra política", en O. Sunkel y N. Gligo (comp.), *Estilos de desarrollo y medio ambiente en la América Latina*, México, FCE, 1980.

vida urbanización e industrialización, como México, Brasil y Venezuela. Ahí los problemas ambientales se intensifican y tienen efectos directos sobre la población. Se requiere además que ésta sea capaz de hacer que sus intereses se consideren.

Siendo estos hechos reales, la ideología dominante, referida al modo como se considera la naturaleza y, muy especialmente, al tipo de relación que se establece entre la sociedad y la naturaleza, influye decididamente sobre la importancia mayor o menor —o incluso el desdén— con que se puede enfrentar el tema.

Aún asumido el problema, las ideologías determinan el modo como se enfrenta, qué es prioritario y qué no lo es, cuáles son las opciones y alternativas frente a él. El propósito de este ensayo es poner de relieve, aunque todavía de manera muy insuficiente, la forma ideológica como es pensada la relación sociedad-naturaleza.

El proyecto Estilos de Desarrollo y Medio Ambiente en América Latina, y el seminario del mismo nombre realizado en noviembre de 1979 en Santiago de Chile, auspiciados por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA), cuyos trabajos fueron publicados en una selección de Osvaldo Sunkel y Nicolo Gligo,³ constituyen el mayor y más logrado esfuerzo para abordar en sus más distintas facetas el tema en la región.

Todos los trabajos allí contenidos han influido en este ensayo, y muy especialmente la “Introducción” de Osvaldo Sunkel y las “Notas sobre la historia ecológica de la América Latina” de Nicolo Gligo y Jorge Morello.

Se ha acentuado aquí una visión histórica, porque nos asiste el convencimiento de que es imprescindible para la comprensión de la ideología respecto a la relación *sociedad-naturaleza*. Los problemas referidos al trabajo, la manera como éste es valorado y se constituye en una relación social, es tema privilegiado en nuestro enfoque. El trabajo constituye, en la perspectiva adoptada,

³ Osvaldo Sunkel y Nicolo Gligo (comps.), *Estilos de desarrollo y medio ambiente en la América Latina*, México, FCE, 1980.

uno de los modos más expresivos en que la relación sociedad-naturaleza tiene lugar. También se ha intentado mostrar las formas específicas de constituirse de los sistemas rurales y urbanos y el tipo de relación campo-ciudad que de ahí surgen. Muchas otras indicaciones aparecen en el texto, pero en todos los casos ha predominado más el afán de insinuar que el de un tratamiento riguroso de los temas.

Es necesario advertir que se han limitado las consideraciones a lo que se puede llamar América hispana, excluyéndose a Brasil y otros países de la región, con el fin de evitar generalizaciones históricas demasiado apresuradas.

Por último, la deuda con la bibliografía utilizada es mucho mayor que lo que la pobreza de las referencias de pie de página da cuenta.⁴ Y claro está que la bibliografía dista mucho de ser completa.

LA CONQUISTA: PRIMERAS ACTITUDES E IDEOLOGÍAS

La formación de la ideología referida a las relaciones entre naturaleza y sociedad surge en un momento tan lejano como es el proceso de conquista del “Nuevo Mundo”. Gran parte de los historiadores insiste en el carácter de “saqueo” que la Conquista tiene. Puede haber algo de exagerado en tal acepción, no obstante describe, aunque en parte, algo de la realidad.

Las guerras europeas, las campañas de Flandes o de Italia, ejercieron influencia en la mentalidad de los conquistadores. Muchos de ellos aspiraron a un rápido enriquecimiento, lo cual los llevaba a explotar —muchas veces sin tasa ni medida— a la población indígena, como también la riqueza de las nuevas tierras conquistadas.

El carácter de campaña rápida, victoriosa y enriquecedora se afirmaba en el propósito de regresar a la “civilización” para poder disfrutar ahí del fruto de los trabajos y esfuerzos realizados.

⁴ Las notas sólo indican la bibliografía. Hay mucho de ellas incorporado al texto sin que se señale de forma pertinente su utilización.

Es común que no exista, por lo menos en la intención, la idea de “afincamiento”, lo que dio origen a una especial relación con la naturaleza: es necesario “llenarse e irse”, lo que implica que “no se es de ahí”, que sólo se está de paso.

En la América hispana el conquistador adquiere ciertos rasgos que transmitirá: una avidez por la ganancia rápida, cierto sentido de transitoriedad y, por ende, una tendencia a la imprevisión.

Al principio, para la mayoría, América es sólo el lugar que permitirá dar el salto para regresar triunfante al Viejo Continente. Ese objetivo —hacerse rico y regresar—, que permanece hasta nuestros días en la frase “hacerse la América”, obliga a forzar el trabajo de los indígenas, a obtener lo máximo posible de la mina o de la tierra, sin detenerse a pensar demasiado si la veta o la tierra se agotarán en un futuro próximo.

Las leyendas de riquezas fabulosas, los soñados “El Dorado”, donde el oro siempre está “más al norte” o “más al sur”, son acicate, pero también expresión de esa mentalidad. Por lo demás, actúa entre los conquistadores el deseo de ser siempre el primero o uno de los primeros; esto es patente en Hernán Cortés, en Pedro de Valdivia, Diego de Almagro y tantos otros. Tal afán suscitaba siempre nuevas vocaciones de conquista. Nadie se estimaba plenamente satisfecho si no se contaba entre los principales beneficiados.

El apoderarse de la riqueza de las Indias estaba legitimado, se le consideraba justa compensación del esfuerzo evangelizador de los españoles.

Una leyenda que figura en el Anónimo de Yucay, de 1571,⁵ pone de relieve varias de las legitimaciones ideológicas de este apoderamiento de riquezas:

Un padre que tenía dos hijas, la una [los españoles] muy blanca, llena de gracia y donaires no tenía necesidad de gran dote, ya que

⁵ Carlos Sempat Assadourian, “La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial”, en E. Flores Cano (comp.), *Ensayos sobre el desarrollo económico de México y América Latina, 1500-1975*, México, FCE, 1979.

“poco fue menester para que los apóstoles y varones apostólicos desposaran estas almas con Jesuchristo por la fe del bautismo”. En cambio la otra [los indios], debido a la misma calidad de criatura de Dios, “para la bien aventurança capaces deste matrimonio con Jesuchristo, más eran feos, rústicos, tontos, ináviles, lagañosos y era menestar gran dote”. Y así [Dios] les dio hasta las montañas de oro y plata, tierras fértiles y deleitosas, porque a este olor ubiese gente que por Dios quisiesen ir a esta predicación evangélica y les bautisasen y quedasen estas almas esposas de Jesuchristo.

La riqueza era una recompensa puesta por Dios para motivar un más alto designio: la evangelización. Además, los naturales estaban cargados de defectos, lo que, como se verá con frecuencia, hacía justificable el despojo.

Pero la conquista pronto empezó a implicar necesidad de asentamiento. No obstante, esto último siempre estuvo en tensión con el afán de búsqueda de oro. Por ejemplo, en la expedición que Pánfilo de Narváez hizo en 1542 a la Florida, una de las causas de conflicto entre los expedicionarios era si convendría penetrar en el interior del país en busca de oro o si sería mejor colonizar la región costera practicando la agricultura.⁶

A pesar de todo, la doctrina oficial era la constitución de colonias de poblamiento. Con esto se intentaba corregir la continua huida de los conquistadores tierra adentro, lo que implicaba una dispersión que ponía en peligro la seguridad de los centros principales de la Conquista. Los riesgos de la Conquista como saqueo son percibidos por algunos, y fray Bartolomé de Las Casas es el más expresivo de ellos. En su *Brevísima relación de la destrucción de las Indias*, expresa, por una parte, la conciencia de los problemas que se están constituyendo y, por otra, describe sin retaceos la situación. La relación entre el afán de lucro y el exterminio de los indígenas se hace patente:

⁶ Jacques Lafaye, *Los conquistadores*, México, Siglo XXI, 1970.

La causa porque han muerto y destruido tanto y tales y tan infinito número de ánimas los cristianos, ha sido solamente por tener por su fin último el oro y henchirse de riquezas en muy breves días y subir a estados muy altos y sin proporción de sus personas (conviene a saber).⁷

El afán de lucro y la consiguiente destrucción se acentuaban por la docilidad de los indígenas y la riqueza de la tierra.

Por la insaciable codicia y ambición que han tenido, que ha sido mayor que en el mundo ser pudo, por ser aquellas tierras tan felices y tan ricas, y las gentes tan humildes, tan pacientes y tan fáciles el sujetarlas a las cuales no han tenido más respeto ni de ellas han hecho más cuenta ni estima (hablo con verdad por lo que sé y he visto todo el dicho tiempo), no digo que de bestias (porque plugiera a Dios que como a bestias los hubieran tratado y estimado) pero como a menos que estiercol de las plazas.⁸

La relación que la sociedad y la economía indígena prehispánica habían establecido con la naturaleza, fue alterada por los españoles. Aunque en un principio éstos vivieran de la producción de los indígenas, por la vía de exigir más, empezaron a transformar la relación que se mantenía. El propio Las Casas señala:

[...] comenzando los cristianos a tomar las mujeres e hijas de los indios para servirse y usar mal de ellas, y comerles sus comidas que de sus sudores y trabajos salían, no contentándose con lo que los indios les daban de su grado, conforme a la facultad que cada uno tenía, que siempre es poca, porque no suelen tener más de lo que ordinariamente han de menester y hacen con poco trabajo, y lo que basta para tres casas de a diez personas cada una, para un mes, come un cristiano y destruye en un día, y otras muchas fuerzas y

⁷ Bartolomé de Las Casas, *Brevísima relación de la destrucción de las Indias*, Santiago de Chile, Nascimento, 1972.

⁸ *Ibid.*

violencia y vejación que les hacían, comenzaron a entender los indios que aquellos hombres no debían de haber venido del cielo.⁹

Salvo en el caso de las civilizaciones indígenas más desarrolladas, como las del Perú o México, los indígenas, por lo general, tenían una economía de consumo reducido. El consumo de los españoles era las más de las veces excesivo para la economía indígena, y terminó en muchas ocasiones destruyéndola.

Lo señalado y anatematizado por Las Casas obviamente no era compartido por los encomenderos. Con otros ojos se veía la conquista de las riquezas y de las tierras, como también la dominación de las indígenas.

López de Gómara,¹⁰ quien narra la conquista de México por Cortés y hace referencia a la conquista americana en general, es quien expresa el punto de vista de los encomenderos. Las hazañas de los conquistadores y la evangelización llevada a cabo son los elementos de la legitimación:

Tanta tierra como llevo dicho, han descubierto, andado y convertido nuestros españoles en sesenta años de conquista. Nunca jamás rey ni gente anduvo y dominó tanto en tan breve tiempo como la nuestra, ni ha hecho ni merecido lo que ella, así en armas y navegación, como en la predicación del Santo Evangelio y conversión de idólatras, por lo cual son los españoles dignísimos de alabanza en todas las partes del mundo. ¡Bendito sea Dios, que les dio tal gracia y poder!

Haber apartado a los indios del pecado era otra de las legitimaciones; por lo demás, su condición de pecadores no los hacía merecedores de las riquezas que pudieran tener.

⁹ *Ibid.*

¹⁰ Francisco López de Gómara, *Historia general de las Indias*, Barcelona, Iberia, 1965.

Buena loa y gloria es de nuestros reyes y hombres de España, que hayan hecho a los indios tomar y tener un Dios, una fe y un bautismo, y haberles quitado la idolatría, los sacrificios de hombres, el comer carne humana, la sodomía y otros grandes y malos pecados, que nuestro buen Dios, mucho aborrece y castiga. Les han quitado también la muchedumbre de mujeres, vieja costumbre y deleite en aquellos hombres carnales.

Junto con “quitarles tan horrendos pecados” introdujeron mejores usos y costumbres, lo que también legitima la apropiación de sus riquezas:

Les han mostrado las letras [en otra parte, llevado por el entusiasmo, señala: “les han enseñado latín y ciencias”], pues sin ellas los hombres son como animales, y el uso del hierro que tan necesario es al hombre, así mismo les han enseñado muchas buenas costumbres, artes y policía para pasar mejor la vida. Todo lo cual, y hasta cada cosa por sí, vale, sin duda ninguna, mucho más que la pluma, ni las perlas, ni la plata ni el oro que les han tomado, sobre todo porque no se servían de estos metales en moneda, que es su propio uso y provecho.

La relación de despojo pasaba por una forma de explotación de los indígenas, y ésta requería de legitimación. Por lo demás, era el trabajo indígena el que hacía posible la apropiación de la naturaleza. Incluso cuando se señala que es más lo que los españoles han obtenido por su propia industria que lo que han quitado a los naturales, no se puede eludir el efecto que ha tenido la explotación de los mismos:

Aunque hubiese sido mejor no haberles quitado nada, sino contentarse con lo que sacaban [los españoles] de las minas, ríos y sepultura. Lo de menos es el oro y la plata [tomadas de los indios], pues pasan de sesenta millones [los obtenidos de otra forma] ni las perlas ni esmeraldas que han sacado de debajo de la tierra y el agua, en comparación de lo cual es muy poco el oro y la plata que los indios

tenían. El mal que hay en ello es haber hecho trabajar demasiado a los indios, en las minas, en pesquería de perlas y en las cargas.

Es de interés que para López de Gómara lo que expone son “hechos” y no intentos de justificación. Como señala: “Yo escribo solo y brevemente la conquista de Indias, quien quisiera ver la justificación de ella, lea al doctor Sepúlveda, cronista del Emperador, que la escribió en latín doctísimamente. Y así quedará satisfecho del todo”.

La relación con el Nuevo Mundo es por tanto una relación de conquista, y este hecho estableció la ideología que vincula a la sociedad conquistadora con la naturaleza que se le ofrece. Como se ha tratado de mostrar, esta relación entre sociedad y naturaleza está mediada por el sometimiento y conquista de los indígenas.

En la exhortación que el mismo López de Gómara atribuye a Cortés, para motivar a sus soldados a la aventura de la conquista de México, se ponen de relieve los aspectos señalados:

Si llegamos [a México], como espero en Dios Nuestro Señor, no sólo ganaremos para nuestro Emperador y rey natural rica tierra, grandes reinos, infinitos vasallos, sino también para nosotros mismos, muchas riquezas, oro, plata, piedras, perlas y otros haberes; y aparte esto, la mayor honra y prez que hasta nuestros tiempos, no digo nuestra nación, sino ninguna otra ganó; porque cuanto mayor rey es éste tras del que andamos [Moctezuma], cuanta más ancha tierra, cuanto más enemigos, tanto es mayor nuestra gloria y ¿no habéis oído decir que cuanto más moros, más ganancia?¹¹

La comprensión de las ideologías respecto a la relación sociedad-naturaleza pasa por el análisis de las modalidades de la acción económica, preferentemente agricultura y minería, por el tipo de relación con la mano de obra indígena, como también por el tipo de relación que se establece entre ciudad y campo.

Las tendencias principales que a menudo se señalan respecto al conjunto de la economía colonial se refieren principalmente a:

¹¹ *Ibid.*

1. Su carácter de extrovertida —dirigida al exterior—, lo que ya implica una forma de valorización de la riqueza natural; se considera importante lo que afuera es tenido por tal.

2. Su carácter destructivo —este rasgo está ligado a la anterior noción de “saqueo”, que proviene de la conquista—; en tal perspectiva un recurso se emplea hasta agotarlo.

Como es obvio, la economía colonial hispanoamericana es enormemente variada, pero estos dos rasgos están siempre presentes.

Puede señalarse además otro factor que ayuda a comprender el comportamiento económico de los colonizadores, y por consiguiente la relación sociedad-naturaleza que ese comportamiento implica. De hecho, parecía existir una oferta ilimitada de recursos naturales; en cambio, la demanda no tenía el mismo carácter.

Pese al carácter ilimitado de los recursos, la tendencia a la apropiación de los mismos fue bastante extendida; dicha apropiación constituía una forma de atesoramiento.¹²

Se ha señalado el afán de enriquecimiento de los conquistadores con la expectativa del regreso al Viejo Continente, y como este afán se contraponía a la idea de asentamiento o población; pero aun en los que permanecieron en el Nuevo Mundo se mantuvieron estándares europeos que trataron de reproducir. Esto implicaba traer de la metrópoli manufacturas y otros productos apreciados y, a su vez, para obtenerlos, dar importancia en la producción a lo que es apetecido en la metrópoli. Tal circunstancia explica en parte la importancia atribuida al oro y la plata, como además el valor que muy pronto se otorga a los cultivos tropicales. Algunos se introdujeron en América, como la caña de azúcar, que a poco andar alcanzaría un enorme despliegue, o se intensificarían cultivos autóctonos, como el del cacao —que dejará de ser solamente mexicano— y el del añil.

¹² Marcello Carmagnani, “Elementos característicos del sistema económico Latino Americano, siglos XVI-XVIII”, en E. Flores Cana (comp.), *Ensayos sobre el desarrollo*, *op. cit.*

Tales actividades tuvieron por consecuencia un desarrollo de la economía de plantación y de su peculiar sistema de trabajo y producción, llegándose así a una significativa transformación de la naturaleza. La economía de plantación y de exportación logró un rápido desarrollo. Su demanda estaba en el mercado internacional, lo que tuvo por consecuencia que se descuidara lo que no fuera este rubro. Algunas interpretaciones señalan que esto explica el hecho de que la agricultura de subsistencia hubiera caído en el abandono.¹³

La orientación de la economía hacia el exterior se acentuó en el siglo XVIII, a lo que contribuyó el acrecentado interés español y europeo en general por América como mercado consumidor. Esto refuerza aún más la propensión a constituir una economía exportadora de productos tales como tabaco, cacao, azúcar, cueros, etc., que se dirigen a la metrópoli o a Europa.

Señálese de paso que este incremento de la relación de intercambio con el exterior tiene por consecuencia desarticular muchos de los intercambios establecidos entre las distintas regiones americanas.

Varias veces se ha hecho mención a la relación con los indígenas, y no debe olvidarse que esta población parecía a ojos de los colonizadores un “recurso natural”. De especial importancia fueron aquellos grupos indígenas que con anterioridad a la Conquista tenían alguna forma más o menos desarrollada de organización social. Este hecho los hacía utilizables para el tipo de economía que se trataba de implementar. Tal propósito queda en evidencia en la cédula transcrita por Solórzano y Pereyra,¹⁴ donde se señala:

Primeramente ordeno y mando, que se hagan los repartimientos de los indios necesarios para librar los campos, criar los ganados, beneficiar las minas de oro, plata y azogue, y los obrajes de lana y algodón, pues de su labor resulta la común utilidad de todos estos reynos.

¹³ Sergio Bagú, *Economía de la sociedad colonial*, Buenos Aires, El Ateneo, 1949.

¹⁴ Citado por José Luis Romero, *El pensamiento político de la derecha latinoamericana*, Buenos Aires, Paidós, 1970.

Del carácter que tenía el trabajo de los indígenas queda clara constancia en la frase incluida y que sigue: “Y presupuesta la repugnancia que muestran los indios al trabajo, no se puede excusar el compelerles”.

SOCIEDAD Y NATURALEZA: LA MINERÍA

La minería de metales preciosos siempre tuvo, durante la Colonia, una significación de primer rango. Era tal, que se consideraba que aquellos lugares que carecían de ellos, como fue el caso del Paraguay, el Río de la Plata y en cierta medida Chile, eran “provincias pobres”. Las minas, al decir de la época, serán “nervio y substancia principal” de la vida económica. Por esto las minas de oro y plata fueron el factor decisivo en la configuración de la economía indiana. Y lo fueron de singular importancia en los inicios; entre 1551 y 1570 el oro y la plata constituían entre un 90 y 93 por ciento del valor total de las exportaciones.

Esto daría al conjunto de la economía un carácter metalista y mercantil-exportador. A su vez, condicionaría, a través de la economía, la imagen que de la naturaleza como recurso se tenía; así mismo, condicionaría el sentido que a este recurso se otorga.

Los propios colonizadores tienen clara conciencia de esto. En carta del licenciado Castro al Rey (Lima, 1567) se apunta lo que sigue:

[...] es menester que aya comercio de este reyno con esos reynos, porque nos traigan acá lo que emos menester de esas partes, y esto claro está que no traerán de allá a trueco de mayz y papas y agí y camotes que acá se cogen, ni a trueque del trigo ni del ganado que acá ay, sino a trueque de oro y plata.¹⁵

A menudo se ha señalado la importancia de la hacienda en la formación de una mentalidad e ideología “señorial”. Convendría

¹⁵ Citado por Carlos Sempat Assadourian, “La producción de la mercancía dinero en la formación del mercado interno colonial”, *op. cit.*

emprender un análisis detallado del “real de minas”, puesto que allí hay una particular formación de un peculiar tipo de ideología.

El funcionamiento de las grandes minas, como las de Zacatecas, Guanajuato, Potosí y otras, requería de grandes inversiones de capital y de trabajo. Por lo demás, la minería planteaba problemas técnicos para la obtención del mineral; súmese a eso que también era necesario solucionar técnicamente los problemas provocados por la creciente profundidad, las frecuentes inundaciones y otros factores.

Los requerimientos de capital, como se ha dicho, eran bastante grandes, e implicaban la puesta en marcha de un “sistema” capitalista que incluía créditos, técnicas, abastecimientos, comercialización y muchos otros rubros. Este “sistema” encuentra también expresión en el ámbito institucional: como es sabido, la explotación minera dio origen desde la Colonia a una legislación minera que incluso perduró durante largos años de la vida independiente.

La significación de la producción minera excede —en su impacto— el ámbito del Nuevo Mundo. La creciente producción de metal americano fue, como es sabido, la causa principal de la revolución de precios en Europa en los siglos XVI y XVII, lo que a su vez constituyó uno de los factores fundamentales del surgimiento del capitalismo moderno.

Sin embargo, conviene tomar algunos recaudos respecto a una generalización apresurada. La actividad minera durante la Colonia mostraba una enorme disparidad en cuanto a su capacidad de producción. Humboldt señala que de la mina de la Valenciana procedía casi la cuarta parte de la plata producida en Nueva España (México actual), y que el 95 por ciento de las minas en actividad rendían menos de un centésimo de la producción total.

Pero es cierto que, por lo menos en el caso de las más importantes, la actividad minera dio origen a un tipo de organización social. Alrededor de las minas se constituyeron asentamientos humanos bastante numerosos que hicieron surgir nuevos mercados consumidores. En torno a ellas —cuando las condiciones naturales lo hacían posible, como en México, se crearon explotaciones agrícolas y ganaderas que procuraban el abastecimiento

de las minas. En otras condiciones, como las del altiplano andino, de clima extremadamente riguroso y suelo poco apto para los cultivos, el asentamiento minero da origen a un activo tráfico a partir de zonas agrícolas y ganaderas muy lejanas.

Lo que se quiere poner en relieve es que la actividad minera redefine la función de otras actividades, y es a partir de ahí que constituye una relación sociedad-naturaleza muy particular, en donde el rasgo “capitalista” —en contraste con el rasgo “señorial” de las haciendas— adquiere una dimensión importante y poco estudiada.

De sumo interés es el papel que la minería juega en la formación de grupos sociales. Muchas fortunas se generaron en la minería, y éstas constituirían un sector significativo de la clase alta, influyendo en parte considerable en la ideología del conjunto.

Los impactos capitalistas de la minería sobre otros sectores deben ser resaltados. El aumento de dinero circulante, a lo que dio origen la minería, implicó mayor demanda de mercaderías. Por otra parte, influyó considerablemente en aumentar el valor de la tierra; esto, inducido por el hecho de que en la sociedad hispanoamericana la adquisición de tierras era muy a menudo la única forma de inversión.

Debido a este proceso se produjo un maridaje entre los sectores mineros y agrarios, lo que tuvo como resultado que se transformaran los mineros en “señores” —vía la tierra—, y los señores en “burgueses”. La penetración de ideologías capitalistas en la relación sociedad-naturaleza se vería favorecida por este hecho; aunque también lo inverso es válido.

Sobre las relaciones entre desarrollo capitalista y minería, C.H. Haring, señala: “A mediados del siglo XVIII había tres ‘bancos de plata’, bancos particulares que se especializaban en préstamos a mineros y operaban en la ciudad de México, y comerciantes y otros capitalistas privados, los llamados aviadores, aportaban otro tanto”.¹⁶

Como se ha dicho, la economía minera incide bastante en la organización jurídica e institucional de la sociedad colonial.

¹⁶ C.H. Haring, *El imperio hispánico en América*, Buenos Aires, Peuser, 1958.

Las ordenanzas de minería son de muy amplio alcance, y hacen referencia no sólo a los procedimientos para la adjudicación y explotación de minas, sino además a la organización fiscal y jurídica de la actividad. Se señalan también los modos en que debe constituirse el gremio minero; la reglamentación del trabajo en las minas; la manera por la cual debe regirse el comercio de metales preciosos; la forma de operación de los bancos y del crédito en general. Contienen también instrucciones técnicas para los ingenieros de minas y se señala el régimen de privilegios que se concede a la cofradía de los mineros.

Ya en el período de la Conquista existía un peligro cierto de extinción de comunidades agrícolas autóctonas. La política colonial, con las ordenanzas sobre reducciones y municipios de indios, intentó rehacer unidades económicas agrarias. El resultado fue que se alteró la relación sociedad-naturaleza existente en las comunidades prehispánicas, puesto que las comunidades pasaron a tener otro significado y contenido cultural.

Las formas de trabajo y las costumbres indígenas se modificaron por la introducción de especies y técnicas agrícolas y ganaderas de origen europeo. Además, las comunidades empezaron a participar en las nuevas corrientes de tráfico y comercio creadas por los españoles. Todo esto, como es obvio, introdujo cambios en la relación sociedad-naturaleza y en la forma de concebirla.

Hecho importante fue el surgimiento de una economía ganadera. Para ello se prestaban las inmensas tierras de pasto, casi vírgenes, cuya extensión abarcaba desde México hasta la pampa argentina. En ellas tuvo lugar un impresionante desarrollo de ganado vacuno, caballar y lanar.

La ganadería terminaría por imponer un particular carácter a ciertas regiones de América, y aún más, daría origen a un tipo humano —el gaucho, el llanero, el rancharo, para citar algunos. Es tal su importancia, que en algunos casos, ya a finales del siglo XVII, la ganadería se ha convertido en producción única de ciertas regiones. Junto al rápido crecimiento de la ganadería, el desarrollo de la agricultura fue relativamente más lento. En mu-

chos casos, los españoles dejaron la producción agrícola en manos de los indios.

En lo que al agro se refiere, la relación sociedad-naturaleza, está mediada por la presencia indígena. Las valorizaciones negativas respecto a quienes ejecutan el trabajo agrícola —los indios— ejercen fuerte influencia en la formación de la ideología respecto a la relación sociedad-naturaleza. La cultura de los grupos dominadores coloniales sería fuertemente marcada por este hecho desde sus orígenes.

El agricultor blanco no es un fenómeno de importancia sino hasta el siglo XVII. La producción agrícola, muy especialmente en los inicios, la recibieron los españoles como “tributo”, lo que es también muy significativo en la formación de la ideología referida a la relación sociedad-naturaleza.

La institución original que hacía posible esta relación mediada fue la encomienda. No obstante, debe tenerse en cuenta que aunque logró mantenerse algunas veces por tres o cuatro vidas, no pudo constituirse como una institución a perpetuidad. Incluso las formas de trabajo forzoso de los indios empezaron a ser prohibidas entre 1601 y 1633, por lo que el cuatequil y las mitas agrícolas (formas de trabajo obligado) iniciaron su desaparición, aunque ésta fue más lenta que las leyes que las prohibían.

Junto a las prohibiciones del trabajo forzado, debe tenerse en cuenta el fenómeno de la progresiva disminución de la población indígena, lo que obligó a los hacendados a políticas de atracción y retención de mano de obra.

En el caso de las plantaciones, y principalmente en las azucareras, el problema fue resuelto de manera drástica con la introducción de la esclavitud, principalmente de africanos. Como puede inferirse, la introducción de la esclavitud incorporó —en las zonas donde tuvo mayor preeminencia— una nueva dimensión en la ideología de la sociedad dominante respecto a la relación sociedad-naturaleza.

En lo que se refiere al tema sociedad-naturaleza, conviene detenerse un tanto en el modo de formación de la gran propiedad rural —la hacienda—, puesto que tendría una gran incidencia.

En su origen, la propiedad de las tierras de los indios correspondía en última instancia a la Corona de Castilla. Esto, tanto porque así se desprendía de la teoría como por derecho de conquista. Era sólo por gracia o concesión real que personas privadas podían adquirir título de propiedad. No obstante, también estaba concedido a los jefes de expediciones de conquista el distribuir tierras de extensión determinada a sí mismos y a los compañeros de la empresa. Del mismo modo, los cabildos tuvieron derecho a asignar tierras y lotes en las ciudades a nombre de la comunidad. Más tarde se concedió una autorización similar respecto a las tierras municipales, a virreyes y a gobernadores, de acuerdo con los cabildos.

De hecho, se dio en los comienzos posesión de tierras sin título legítimo. Fueron las ordenanzas sobre composición de tierras las que permitieron legalizar la propiedad. Esto se prestó a grandes abusos y el resultado fue aumentar el poder de los que ya eran poderosos, puesto que era necesario pagar al erario para beneficiarse de la legitimación de la propiedad. Los pequeños propietarios agrícolas quedaron indefensos y fueron perjudicados; lo mismo sucedió con las comunidades indígenas.

La gran propiedad cristalizó en la hacienda, cuyo poderío alcanzó su máximo a fines del siglo XVII. Como es sabido, la propiedad de la tierra pasó a constituirse en una de las posesiones más importantes de la sociedad colonial. Pero con la particularidad de que la tierra era trabajada por quienes no tenían acceso a su propiedad.

Ya se ha dicho que las fortunas hechas en actividades distintas a las agrarias —minería o comercio— se invertían en propiedad de tierras. La posesión de éstas se convirtió en el mayor indicador de prestigio en la sociedad colonial, tiñendo de esta forma la relación sociedad-naturaleza.

Además, la propiedad de tierras se constituyó en uno de los factores importantes para el ejercicio de los derechos políticos en la sociedad colonial. La posesión de tierras fue la base del poder, del prestigio y de la riqueza. Marcó toda la mentalidad de la Colonia y permaneció por mucho tiempo más.

La hacienda se constituyó con una concepción señorial, que por otra parte no era ajena a España y a otros países europeos en el siglo XVI. En todos los casos se trataba de grandes superficies cultivadas por un campesinado que desde todo punto de vista era, humana y socialmente, discriminado.

El propósito de los grandes propietarios fue tratar de evitar, por todos los medios, la desintegración de la hacienda. El mecanismo más usual fue limitar la sucesión al hijo mayor o al pariente más cercano; incluso, a través de la ley de primogenitura o mayorazgo, la hacienda se constituyó en varios casos como un bien inalienable.

Pero si la hacienda tuvo un carácter señorial, no por eso dejarían de manifestarse, vinculadas a ella, ciertas acciones de corte capitalista. Valga lo ya dicho respecto a las inversiones mineras, pero también hay que destacar el papel importante que a este respecto jugó la Iglesia. Ésta actuó de modo muy principal en la hipoteca de tierras y en los préstamos de capital agrícola.

Mención especial merecen los jesuitas. Seguramente, sus propiedades no eran mayores en número o en extensión que las de cualquier otra congregación religiosa, pero ellos no sólo pretendían acumular tierras, sino también hacerlas producir. Las haciendas de la Compañía se caracterizaron por ser modelos de explotación y administración.

La catástrofe demográfica del siglo XVII influyó de modo importante en la formación de la hacienda. Dicho sea de paso, uno de sus efectos fue la expansión de la ganadería del ovino, que se extendió desde México hasta el noroeste de Argentina; de hecho, constituyó una respuesta a la disminución de trabajadores.

Como se puede colegir, no bastaba el derrumbe demográfico para provocar la desaparición de las comunidades indígenas —de las que en gran medida los españoles se proveían— y constituir en su reemplazo la hacienda. Fue necesario el surgimiento de mercados de un relativo tamaño para que la hacienda funcionara.

A diferencia de la comunidad indígena, que de preferencia producía para sí misma y tributaba a un señor, la hacienda era una organización orientada hacia consumidores ajenos a ella.

La función del sector agrícola, y especialmente de la hacienda era, dentro del orden colonial, proporcionar alimentos, tejidos y bestias de carga a bajo precio para ciudades y minas. También es de consideración el papel que jugaba la exportación, incluso a ultramar, de algunos productos de hacienda.

La hacienda hizo posible consolidar un poder que era a la vez económico —derivado de la posibilidad de vender sus productos, de su condición de fuente privilegiada de inversión, etc.—, social —puesto que constituía una forma de dominación para quienes trabajaban en la hacienda— y político, dado que muchas veces los dueños de hacienda alcanzaban jurisdicción sobre sus territorios y, a menudo, sobre amplios territorios vecinos. Era el poder sobre la tierra el que otorgaba ese poder más vasto.

Conviene dejar en claro la diferencia entre *encomenderos* y *hacendados*. Los primeros derivaban su poder de privilegios concedidos por el rey, mercedes y encomiendas. Los hacendados basaban su rango sólo en el dinero. La propia palabra *hacienda* significaba en un principio *capital líquido*; más tarde se aplicó al conjunto de bienes muebles e inmuebles, y terminó por dar nombre a la gran propiedad rural que surgió en el siglo XVII.

Para el tema de la relación entre sociedad y naturaleza son de importancia los lazos que se establecen entre el campo y la ciudad. Ciertamente es que la hacienda constituye un mundo rural, como en alguna medida las comunidades indígenas lo constituyeron. Pero si esto es verdad para los indígenas y para los “trabajadores” de las haciendas, no lo es tanto para los hacendados.

Una de las obligaciones para el otorgamiento inicial de la propiedad de las haciendas fue que el propietario debía también residir en la ciudad en cuyo término está la tierra. Pero la vinculación a la ciudad no era sólo obligación, sino que además se ajustaba a la propia conveniencia del hacendado.

Los negocios, de los que el hacendado participaba, tenían lugar en la ciudad; pero algo muy importante era la posibilidad del ejercicio de los derechos políticos. Éstos estaban ligados a la condición de vecino, y se adquirían cuando se tenía casa en la ciudad. Los cargos políticos municipales —regidor o alcalde—,

o los provinciales —corregidores y alcalde mayor—, se ejercían en las ciudades y, demás está decirlo, acrecentaban el prestigio y radio de acción del hacendado. Los hacendados más ricos tenían casa en la capital, además de tenerla en ciudades de provincias.

La vida rural, pese a todo, cobraba importancia frente a las ciudades; de hecho, durante el siglo XVII, y en estrecha relación con el surgimiento de la hacienda, tuvo lugar un proceso de movilización demográfica que se dirigió de la ciudad al campo.

Sin que dejaran de mantenerse las relaciones que ya señalamos, la hacienda empezó a adquirir el significado de un poder de los grandes propietarios frente a la gran ciudad, que siempre fue el punto de apoyo del Estado y la Corona.

LA CIUDAD

Al intentar el análisis de las ideologías respecto a la relación entre sociedad y naturaleza en América Latina, siempre es conveniente referirse al papel que se le otorga a la ciudad. Incluso puede hablarse, quizás, de una visión negativa de la naturaleza, derivada de una sobrevaloración de lo urbano.

En gran medida la tendencia al predominio urbano tiene lugar desde la Conquista, y se afirma que es prolongación de la tradición urbana peninsular de la Edad Media.

En la formación de las ciudades aparecen intereses estratégico-militares vinculados a la idea de controlar puntos vitales de las zonas conquistadas. No menores son las claras motivaciones económicas que le dan origen: minas, tierras fértiles, centros comerciales, fuertes u otros motivos de la misma índole. Pero siempre conviene tener presente que la ciudad —lugar de asiento de las instituciones de la Corona— es también el medio de hacer valer los derechos frente a ella.

La ciudad constituye el modo de integrarse en comunidades políticas y sociales que hacen posible la representación. En suma, la ciudad es poder, y esto constituye su privilegio y es la fuente de su prestigio frente a otras formas de vida y organización social.

La importancia de la ciudad queda de manifiesto en el hecho de que las primeras formas de estratificación de la sociedad colonial surgen desde su seno. Conviene resaltar lo apuntado, puesto que una imagen un tanto falsa nos lleva en América Latina a privilegiar el carácter “rural” de la sociedad tradicional. Según Céspedes del Castillo,¹⁷ las formas iniciales de estratificación social, preponderantemente urbanas, pueden describirse del modo siguiente:

1. “Los conquistadores”, que ocupan el primer rango social por sus hazañas guerreras, cuyo valor reconocen y acatan los demás.

2. Los “primeros pobladores”, de escasos o nulos méritos guerreros, pero que han fundado ciudades e iniciado la colonización, ganando también tierras para su rey.

3. Los “vecinos”, gente llegada más tarde, pero que obtienen casa y patrimonio en la ciudad donde habitan.

4. Los “simples moradores”, últimos en llegar, gente sencilla que no alcanza posición destacada y se ganan la vida como mineros, pequeños comerciantes, artesanos o granjeros, sin llegar a constituir un grupo importante hasta fines del siglo XVII, y que aspiran siempre a incorporarse a la categoría anterior.

Claro está que también se incorpora a la ciudad un número importante de indígenas, sobre todo aquellos no ligados a las comunidades agrarias autóctonas, que quedan al servicio directo de los conquistadores y colonizadores.

Para nuestra preocupación —forma en que se concibe la relación *sociedad-naturaleza*— es clave destacar la idea que se tiene de la ciudad como “formadora” de la sociedad. La política de reducciones, o de incorporación de los indios a pueblos, no tuvo el éxito esperado, pero su formulación es indicativa del papel que

¹⁷ Céspedes del Castillo, “La sociedad colonial de América Hispánica, siglo XVI y XVII”, en J. Vicens Vives (dir.), *Historia social y económica de España y América*, Barcelona, Teide, 1955.

a la ciudad se asigna en la constitución de la nueva sociedad y en la imposición del orden.

Miguel Rojas-Mix,¹⁸ en un libro referido al tema, cita una cédula real (Cédula de 1565 al licenciado Castro, gobernador de las provincias del Perú):

El rey, licenciado de Castro del nuestro Consejo de las Indias y presidente de la nuestra audiencia real que reside en la ciudad de los Reyes, de las provincias del Perú: A nos se ha hecho relación, que en esa tierra no ay el cuydado que conviene en mandar lo que por nos está ordenado y mandado, sobre que los indios naturales de essa tierra se recojan a vivir en pueblos y con buena política y orden: de lo qual se siguen muchos inconvenientes: y porque como teneis entendido esto es cosa muy conveniente y necessaria el aumento de los dichos pueblos e Indios, e para que sean mejor instruidos y enseñados en las cosas de nuestra Santa Fé Católica y ley evangélica, e que no anden derramados ni ausentados por los montes viviendo bestialmente y adorando en sus ídolos. Vos encargo e mando que tengáis particular cuidado con que se cumplan y executen las cédulas que por nos estan dadas sobre los suso dicho, y procureys y deys orden que los dichos indios se recojan a vivir en pueblos políticamente para que se puedan comunicar mejor los unos con los otros, y tengan manera de vivir: en lo qual demás de cumplir vos con la obligación que a ello teneis me terne de vos, por muy servido, y de como ansi se haze y cumple me dareis aviso.

El intento de fijar a los indígenas en pueblos de indios o en reducciones no logra alcanzar las metas esperadas, puesto que, para tal efecto, a menudo se destinaron lugares poco apropiados, malsanos o pobres; el abastecimiento de los pueblos era también deficiente, y la actividad económica que podían emprender distaba de ser suficiente. Todo esto tuvo como resultado un aumento de la presencia de los indígenas en las ciudades, donde llegaron a formar una verdadera plebe urbana. Sí, como repetidas veces

¹⁸ Miguel Rojas-Mix, *La plaza mayor*, Barcelona, Muchnik, 1978.

se ha apuntado, a finales del siglo XVII se da un movimiento demográfico desde la ciudad hacia el campo, no obstante, para el conjunto del periodo colonial la pauta es de un desequilibrio entre ciudad y campo, siendo este desequilibrio favorable a la ciudad. El caso de Buenos Aires es ejemplar en el Río de la Plata, pero también lo es el caso de Venezuela, y muchos otros.

La sociedad rural aparece dividida entre señores blancos y labradores indígenas y, aunque esto poco a poco cambia, la vida rural sigue siendo de extraordinaria rudeza para poder constituirse en polo de atracción.

Como señala T. Halperin, “aun los indigentes de la ciudad de Buenos Aires sólo participan en las actividades agrícolas cuando son obligados a ello por la fuerza”.¹⁹ Muchos han puesto de relieve la existencia de una marcada diferencia entre la colonización inglesa en América y la colonización española. En el primer caso, la ciudad creció para poder satisfacer las necesidades de los habitantes de la campaña. En cambio, en las colonias españolas, la población del agro aumentó para satisfacer las necesidades de las ciudades.

En suma, la sociedad colonial generó una aristocracia terrateniente, pero las rentas que generaba el agro eran absorbidas por ciudades cuya magnificencia impresionaba a los extranjeros, de lo cual los comentarios de Humboldt son una muestra.

LA FORMACIÓN NACIONAL Y LA IDEOLOGÍA BURGUESA

LA TRANSFORMACIÓN DE LA ECONOMÍA

En la historia universal, el siglo XIX es considerado por antonomasia como “el siglo burgués”; la nueva ideología, que es ideología del capitalismo, implica una nueva forma de concebir la relación entre sociedad y naturaleza. De algún modo esta ideología penetró en América Latina, pero adaptándose.

¹⁹ Tulio Halperin D., *Historia contemporánea de América Latina*, Madrid, Alianza, 1969.

Los problemas de la situación y transformación del agro serán uno de los determinantes del muy particular “modo burgués latinoamericano”. De cumplir con el modelo europeo, la revolución burguesa en el agro habría implicado alcanzar tres objetivos:²⁰

1. la tierra tenía que convertirse en útil, ser poseída por los propietarios privados, con plena libertad para comprarla y venderla.

2. tenía que pasar a ser propiedad de una clase de hombres dispuestos a desarrollar sus productivos recursos para el mercado, guiados por la razón, es decir, concededores de sus intereses y de su provecho.

3. la gran masa de la población rural tenía que ser transformada, al menos en parte, en jornaleros libres que sirvieran al creciente sector no agrícola de la economía.

Como veremos, procesos distintos se dieron en América Latina. Si en el mundo europeo tuvo lugar un ascenso de la burguesía urbana, el fenómeno de la independencia en América Latina significó, por lo menos en los inicios, un acrecentamiento del poder de los terratenientes y una pérdida de influencia de los sectores urbanos.

Veámos que en el período colonial, sin olvidar el poder de los hacendados, en la relación ciudad-campo este último aparecía subordinado. La revolución de la Independencia afectó fuertemente a los grupos urbanos, que fueron golpeados tanto por los patriotas como por los realistas. Las demandas de dinero de ambos bandos se satisfacían mediante la confiscación directa a quienes lo poseían en forma líquida; éstos eran, preferentemente, la burguesía urbana. Por otra parte, los hacendados habían adquirido poder militar, puesto que en la guerra movilizaron a sus propios peones para la formación de ejércitos que ellos mandaron; y, como es obvio, el poder militar se transformó en poder político.

Por otra parte, terminada la guerra, era necesario restablecer rápidamente la economía, y el agro presentaba desde este pun-

²⁰ Eric Hobsbawm, *Las revoluciones burguesas*, Madrid, Guadarrama, 1964.

to de vista grandes ventajas. Por motivos de necesidad se estaba compelido a mantener o restituir el poder de los terratenientes. Es así como, por ejemplo, Artigas, el caudillo de la República Oriental del Uruguay, muy rápidamente puso en vigencia una orden que señala que todos los habitantes no propietarios de la campaña tenían la obligación de llevar prueba de estar asalariados por un propietario.

Además, el orden agrario se reafirmó, porque, como en el caso de Venezuela, muchos jefes militares revolucionarios se transformaron en hacendados, y en el ejemplo citado serían ellos los que pronto proporcionarían dirigentes de la república conservadora.

Otro instrumento de poder de los hacendados fue, con posterioridad a la guerra, la mantención y creación de milicias rurales que aseguraban el orden y que además eran factor importante en la constitución del poder político nacional que se formaba.

Sin embargo, el poder de los terratenientes difícilmente podía ser articulado en forma total, es decir, constituir un sólido sistema nacional. El resultado fue que la ciudad empezó a desvincularse del campo, y si bien el sistema latifundista —con todas sus implicaciones— se reforzó, de algún modo dio origen a cierto parroquialismo tanto económico como político.

Durante el proceso de la revolución burguesa europea, la transformación agraria había significado afectar a las grandes propiedades de la nobleza. Tal sentido tenía la abdicación de los mayorazgos y demás prohibiciones de venta o dispersión. Se trataba de introducir alguna forma de competencia económica en el agro; incluso se pensaba en la incorporación de un nuevo tipo de empresario agrícola, lo que se hacía posible mediante la quiebra económica de los “tradicionales”. En muchos casos, similar criterio se intentó aplicar a las tierras eclesiásticas, que al estar administradas por la Iglesia se las suponía orientadas por criterios “no-económicos”; era, por consiguiente, necesario incorporarlas al mercado y a la explotación nacional.

Del mismo modo, tierras y bosques de propiedad comunal tenían que ser accesibles a la actividad individual.

En suma, la revolución agraria se proponía la disminución de la nobleza territorial y la formación de un grupo de empresarios agrícolas nacionales.

Por paradoja, en América Latina estas orientaciones fueron asumidas y aprovechadas en gran parte por los mismos hacendados, aunque, claro está, no dejaron de formarse grupos nuevos.

Las más afectadas fueron las tierras eclesiásticas y las de las comunidades indígenas. Es de interés citar la ley mexicana de desamortización del 25 de junio de 1856. Jesús Silva Herzog²¹ la resume del modo siguiente:

1. Prohibición de que las corporaciones religiosas y civiles poseyeran bienes raíces, con excepción de aquellos indispensables al desarrollo de sus funciones.

2. Las propiedades del clero debían adjudicarse a los arrendatarios, calculando su valor por la renta al 6% anual.

3. En caso de que los arrendatarios se negaran a adquirir tales inmuebles, éstos quedarían sujetos a denuncia, recibiendo el denunciante la octava parte de su valor.

4. El clero podía emplear el producto de la venta de sus fincas rústicas y urbanas en acciones de empresas industriales y agrícolas.

Con relación a los resultados de estas políticas —que no estuvieron circunscritas a México, sino que fueron bastante comunes en América Latina—, es difícil hablar de la formación de una nueva clase empresarial agraria.

Los arrendatarios eran de escasos recursos y no se adjudicaron las fincas del clero. En cambio, no faltaron “denunciante”. Éstos, a menudo, eran los propietarios de extensos terrenos que lograron ampliar aún más sus ya vastos dominios con los bienes de “mano muerta”.

Los otros grandes afectados fueron las comunidades indígenas, cuyas propiedades corrieron la misma suerte que las eclesiásticas, y aun peor.

²¹ Jesús Silva Herzog, *Breve historia de la Revolución Mexicana*, México, FCE, 1960.

A partir de la disolución de las comunidades se constituyó una fuerza de trabajo numerosa que pasó a engrosar el peonaje de las haciendas. El precio del trabajo cayó y el proceso de acumulación adquirió un enorme empuje.

Pero si no había una “nueva clase de empresarios agrícolas”, la vieja, más enriquecida por la desamortización, adquirió cierto impulso. La compraventa de bienes liberados hizo posible la acumulación de capital, y con ello la posibilidad de emprender mayores empresas y obtener mayores ganancias. El mercado de tierras se acrecentó.

A lo dicho se suman otras reformas “liberales”, especialmente la abolición de impuestos locales, lo que favoreció la circulación de mercancías. Concretamente, con las leyes de desamortización y las “reformas liberales” se dio una expansión de la demanda de productos agrícolas tanto por el mercado externo, como también por parte de los mercados locales.

Adquiere particular importancia la nueva vinculación de la economía latinoamericana con la economía mundial, especialmente con Inglaterra, a partir de la segunda mitad del siglo XIX. Las economías metropolitanas tienen especial interés en productos alimenticios, y a través de su demanda introducen cambios que repercuten en la relación de la sociedad con la naturaleza.

Con el empuje de la demanda se trata de producir más, y poco a poco se registra una especialización en las producciones, que se transforman en monoproducciones destinadas a la exportación.

No obstante, a pesar de ciertas características comunes, hay diferencias notables entre los países exportadores, ya sea que se trate de exportadores de productos agrícolas tropicales o de exportadores de productos agrícolas de clima templado.²² Los primeros cubren un amplio espectro de países: Colombia, Ecuador, América Central, el Caribe y ciertas regiones de México y Venezuela. Es de interés señalar que la exportación de estos países se lleva a cabo en competencia con otras áreas coloniales depen-

²² Celso Furtado, *La economía latinoamericana*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1969.

dientes de Europa y con la región sur de Estados Unidos, lo que debilita sus posiciones en el comercio internacional.

En el caso de muchos productos tropicales, Inglaterra —respecto a los países americanos— juega un papel menor en productos de clima templado. En el primer caso, estaba abastecida por sus propias colonias, caracterizadas por mano de obra abundante y bajos salarios.

La influencia del “polo dinámico” de la economía mundial (Inglaterra) fue menor, lo cual tuvo bastante incidencia, incluso a nivel de las ideologías. El papel dinámico lo jugó Estados Unidos y, en cierta medida, los países continentales europeos.

Los factores señalados contribuyeron a que los productos tropicales no fueran un factor de desarrollo tan espectacular como lo fueron los productos de clima templado. Los precios permanecieron bajo la influencia de los salarios reducidos de las regiones coloniales en que tradicionalmente se producían. En muchos casos, sus características no exigieron la construcción de una infraestructura de gran importancia. Además, sólo en pocas ocasiones dieron origen a modificaciones tecnológicas relevantes.

Lo que se lleva dicho no debe hacer pensar que todo permaneció igual; el cultivo del café, por ejemplo, significó muy a menudo una nueva organización de la propiedad, e incluso un nuevo tipo de propietario de las tierras.

Es de destacar que la nueva inserción en el mercado internacional tuvo un impacto mucho más considerable en la transformación de la relación sociedad-naturaleza en los países productores de clima templado. Los dos casos de mayor importancia son los de Argentina y Uruguay.

La producción agrícola exportable no competía con la producción colonial, sino con la propia interna de los países en rápida industrialización, y era claramente insuficiente. El recurso competitivo, no obstante, fue el de la posibilidad de uso extensivo de la tierra, que por lo demás era de buena calidad. Esto permitió desde el comienzo índices muy elevados de rentabilidad.

El carácter extensivo de la agricultura, y el considerable volumen de carga que generó, dieron lugar a la formación de un importante sistema de transporte. Esto a su vez implicaría la unificación del mercado interno alrededor de los grandes puertos de exportación.

En suma, por el hecho de que competían con la producción interna de las naciones de más alto nivel de desarrollo, o con regiones de reciente poblamiento europeo (Australia, por ejemplo), cuyo nivel de vida era alto, se integraron a un sector productivo de la economía mundial que se singularizaba por un permanente avance tecnológico.

Los países exportadores de productos de clima templado tuvieron elevadas tasas de crecimiento en la fase de expansión de su comercio externo.

Rápida absorción de tecnología e inserción capitalista más favorable, como es deducible, tendieron a modificar la ideología de la relación sociedad-naturaleza, asumiendo con fuerza esta última el carácter de “factor productivo”.

No obstante, en cualquiera de los dos casos reseñados, producción tropical o de clima templado, una serie de efectos negativos son posibles de apuntar. La expansión de la monoproducción afectó las condiciones de vida de ciertas poblaciones campesinas dedicadas a una agricultura más diversificada. Con mucha frecuencia se dieron procesos de deforestación y uso no rotativo de campos, lo que favoreció la erosión y el rápido empobrecimiento de los suelos. Ciertos espectaculares avances productivos podían generar grandes riquezas y atraer poblaciones para trabajar en esa actividad, pero no eran infrecuentes las rápidas caídas que arrastraban a estas mismas poblaciones a la miseria.

Fenómenos similares a los reseñados para la economía agrícola de exportación pueden describirse en las economías extractivas, en donde el guano peruano o el salitre chileno proporcionan los ejemplos clásicos.

*PARTICULARIDADES DE LA IDEOLOGÍA BURGUESA EN
AMÉRICA LATINA*

Si algo caracteriza la ideología de las clases dominantes en el siglo XIX latinoamericano es el particular entremezclamiento de la ideología señorial y de la ideología burguesa. La forma de incorporación al mercado mundial en este período significó un cambio que beneficiaba a los poseedores de los medios de producción, y esto, en la mayor parte de los casos, significaba la tierra en primer lugar.

Gran número de terratenientes participó del cambio y se adaptó a las nuevas condiciones, aunque tal adaptación se dio de preferencia en el plano económico. Es así como se modificó la organización de las haciendas, se incorporaron nuevas técnicas de producción e incluso algunas tradiciones fueron abandonadas.

Mas, como advierte José Luis Romero,²³ a pesar de los cambios intentaron mantener una concepción del mundo, un sistema de valores, una concepción de la política. El esfuerzo de cambio y el esfuerzo de mantención resultaban a menudo contradictorios.

Como se ha pretendido mostrar, la concepción de la sociedad —el orden y el poder en la misma— se refleja en cierto tipo de relación con la naturaleza y en una idea de ésta. A la vez, lo inverso es también cierto. La nueva visión de la naturaleza, implícita en la inserción en el mercado mundial capitalista, debía de tener efectos.

Lo importante es cómo los grupos dominantes resolvieron esta tensión entre la ideología señorial —algunos de cuyos rasgos de desprenden de las páginas anteriores— y los requerimientos de la nueva ideología burguesa capitalista.

La posición frente a la esclavitud, que se plantea en los inicios de la vida independiente, muestra la complejidad de lo que se apunta. José Luis Romero transcribe la siguiente cita del colombiano Salvador Camacho Roldán:

²³ J.L. Romero, *El pensamiento político de la derecha latinoamericana*, op. cit.

Los esclavos, se decía, son una propiedad de los amos, y el legislador no tiene derecho para suprimirla, porque el derecho de propiedad es anterior y superior a la ley: la propiedad es un dogma de las sociedades civilizadas. Si la raza negra no está sometida al trabajo forzado, se entregará a la ociosidad y los crímenes. No se podrán cultivar las haciendas por falta de trabajadores. La suerte de esa raza será mucho más desgraciada en la libertad, porque no tendrá quien la vista y la mantenga: será una crueldad emanciparla.

Son varios los temas que se entrecruzan. Uno, el derecho de propiedad, tan enaltecido por la nueva ideología burguesa, pero que aquí sirve para justificar la falta de libertad.

Por otra parte, varios de los prejuicios que desde la Conquista se aplicaron a los indígenas, se aplican aquí a los negros: son ociosos y criminales por naturaleza y sólo por la fuerza es posible que trabajen.

Por lo demás, como en el caso de los indios, su sometimiento redundaba en su propio beneficio. Aunque también está claro que el funcionamiento de la economía corre peligro si no se les obliga a trabajar.

El fortalecimiento de una noción capitalista de la tierra trajo consigo contradictorias manifestaciones respecto a la ideología que regía las relaciones sociales. El problema indígena, a este respecto, sigue siendo un punto importante.

Ya se hizo referencia a cómo las “reformas liberales” significaron la destrucción de las comunidades indígenas. Los naturales fueron despojados de sus tierras y obligados a trabajar para los hacendados. Además fueron integrados, contra su voluntad, a una nueva economía monetaria y sometidos a nuevas formas de dominio político.

La transformación capitalista del agro planteaba el problema, en algunos casos, de la formación de una mano de obra realmente pagada en dinero. Pero nadie quería peones asalariados, que fuera de ser muy caros, podían ser demasiado independientes. Esto último contrariaba la mentalidad señorial de los hacendados, cuyo

poder estaba estrechamente relacionado con el sometimiento de sus trabajadores.

Una de las formas de resolver el problema fue echar mano de la antigua práctica de los corregidores de la Colonia. La función de éstos había sido entregar abastecimientos a los indígenas, fijando precios y cantidades. Tal función fue asumida por los hacendados, que por ese mecanismo transformaron a los peones en peones endeudados. El sometimiento y disciplina de la mano de obra se obtuvo por ese medio.

Este hibridismo entre mentalidad señorial y nuevas ideas burguesas no sólo introducía confusiones en la ideología de las clases dominantes, sino que además se manifestaba en contradictorias demandas respecto a los subordinados. Es así como se aspiraba a que los campesinos se comportaran en el trabajo de acuerdo con las nuevas normas capitalistas; que fueran eficaces, que tuvieran una actitud racional frente al trabajo, que incorporaran destreza; y al mismo tiempo, que sus exigencias en cuanto a salarios y otras recompensas, fueran bajas; que aceptaran mansamente una disciplina a menudo arbitraria y que distaba ella misma de ser racional, y así por delante.

La forma de constituir las relaciones de trabajo es muy demostrativa de la relación que se establece entre sociedad y naturaleza. En una concepción que concibe la triada capital-trabajo-naturaleza, le corresponde al trabajo el papel de mediación entre los otros dos términos.

En la concepción capitalista clásica, el trabajo tiene un valor, y como tal debe pagarse. Bastante lejos de la idea del trabajador libre se estuvo en América Latina. Por ejemplo, en Guatemala, con el auge del café, se hizo sentir cierta falta de mano de obra para las cosechas. El mecanismo utilizado fue desenterrar ciertos mandatos coloniales y establecer las llamadas “habilitaciones”. Éstas hacían posible que las autoridades locales obligaran a los indígenas a trabajar mediante un escaso salario o gratuitamente, bajo mil pretextos distintos: pago de deudas inexistentes, delitos con pago pecuniario, o innumerables otros. De tal forma se procedía al reclutamiento forzoso de campesinos indígenas para

trabajar en la recolección de la cosecha cafetalera.²⁴ En el caso de Uruguay, fue el propio Estado, durante el gobierno de Latorre, quien rompió la resistencia de la población campesina al alambrado de los campos. Lo que de hecho significó el trabajo obligatorio en las estancias. En la zona andina, no todos los comuneros lograron ser transformados en asalariados rurales; a menudo las comunidades se mantuvieron, pero muchas de ellas en tierras que pasaron a ser de grandes propietarios individuales. Allí las comunidades podían hacer uso de algunas tierras para cultivos de subsistencia, a cambio de prestaciones de trabajo para el cultivo de las tierras del terrateniente. En el caso de Chile, fenómenos similares a la llamada *segunda servidumbre* de Europa Oriental, dieron origen a los inquilinos, que también tenían la obligación de prestar servicios y trabajo a los terratenientes. Esta institución se fortaleció en el siglo XIX.²⁵

Tampoco estuvieron ausentes en América Latina ciertas formas encubiertas de trata, como fue el caso de los *coolies* chinos.²⁶ Éstos fueron introducidos en Perú desde 1854, cuando el general Castilla suprimió el tributo indígena y abolió la esclavitud. Los chinos reclutados eran llevados a El Callao, donde eran vendidos a los agricultores con un contrato puramente formal de ocho años. Los dadores de trabajo debían vestirlos, alojarlos y pagarles un sol (moneda de plata) semanal de salario. El precio de un chino era de 300 a 400 soles. El número de chinos llegados entre 1860 y 1874 fue, según algunos cálculos, de 74.952. En la travesía murieron 7.677. También fue fuerte la presencia de chinos en Cuba, donde se calcula que entre 1853 y 1874 habían entrado cerca de 125.000. Su precio variaba entre 100 y 400 dólares por cabeza.

En Argentina, Uruguay, y en menor medida en Chile, se dio un importante fenómeno de migración europea de trabajadores.

²⁴ Edelberto Torres Rivas, *Procesos y estructura de una sociedad dependiente: Centroamérica*, Santiago de Chile, Prensa Latinoamericana, 1969.

²⁵ Mario Góngora, *Origen de los "inquilinos" de Chile central*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1960.

²⁶ Gustavo Beyhaut, "América Centrale e Meridionale", en *Storia Universale Feltrinelli*, vol. 23, Milán, Feltrinelli Editori, 1968.

Es así como en Argentina tuvo lugar la llamada *emigración golon-drina*, preferentemente de sicilianos, que levantaban la cosecha en Italia en el verano boreal y en la pampa en el verano austral. La presencia de esta emigración cambiaría las relaciones sociales y además, por su forma de trabajo, la relación con la naturaleza.

LA PRESENCIA EXTRANJERA EN LA CONDUCCIÓN ECONÓMICA

El XIX es un siglo de acelerado crecimiento económico a escala mundial, y particularmente de gran desarrollo del tráfico comercial. El coeficiente del comercio exterior de Gran Bretaña entre 1805 y 1819 era de 8,5%, entre 1910 y 1913 había alcanzado al 29,4%. Ritmo también creciente adquirieron en América Latina las exportaciones de productos primarios. Conviene recordar que el desarrollo de estas exportaciones se hizo muchas veces a expensas de las actividades económicas de subsistencia.

La vinculación con el exterior significó en ciertos aspectos algunos grados de modernización y de secularización. En especial, la organización jurídica de la sociedad empezó a ser más acorde con los nuevos tiempos. Estas modificaciones implicaban la integración del territorio nacional, para lo cual eran necesarios caminos y ferrocarriles. Pero, también muy principalmente, el fin de las guerras civiles y, en muchos casos, la ocupación, incluso militar, de las tierras que aún estaba en manos de indígenas. Todo era necesario para constituir un Estado, una nación y una economía nacional integrada al mercado internacional.

Pero no sólo de procesos de integración en la economía internacional se trata. Muchas actividades primarias, principalmente la minería, que requieren de considerables capitales, pasaron al dominio de la economía metropolitana. Fenómeno similar sucedió con las actividades vinculadas a transporte y comercialización, lo que hizo mayor la presencia extranjera en la economía latinoamericana.

Por esa vía se introdujo una nueva modificación en la relación entre sociedad y naturaleza. La ideología a ese respecto, sobre todo de las clases dominantes, se vería modificada.

La presencia extranjera directa produjo cierto debilitamiento de las clases altas, y particularmente de los terratenientes. El verdadero “espíritu capitalista” quedó en manos de los extranjeros, y la clase alta desarrolló y fortaleció cierto carácter “parasitario”.

Los capitalistas extranjeros se afincaron en la exportación y en la importación, y principalmente en el sistema bancario. En esta aceptación de la penetración extranjera se dieron innumerables casos de corrupción; el ejemplo del salitre chileno es clásico. Pero las clases altas veían beneficios inmediatos que justificaban su apertura. Había, gracias a los nuevos capitales, una indudable expansión de la producción.

El propio capital de los grupos locales se incrementaba sin necesidad de inversiones importantes, por el proceso de valorización de las tierras. La danza de los millones generó una clase alta parasitaria, de consumo conspicuo y ausentista.

La ideología burguesa típica²⁷ concebía la historia de la humanidad como un permanente avance más que como un retroceso o un movimiento ondulante alrededor de cierto nivel. La burguesía tenía confianza en el conocimiento científico del hombre y podía ver cómo el control sobre la naturaleza aumentaba día a día. Creía en la aplicación de la razón y que el individuo podía perfeccionarse por la aplicación de la misma.

Esta ideología se expandió en América Latina con el reforzamiento de las relaciones con las sociedades industrializadas del siglo XIX. Pero si muchas veces se compartió la ideología, por el papel que las clases altas empezaron a jugar, o al que fueron relegadas, ella se entremezcló de un modo extraño con las conductas reales.

La recepción de la tecnología fue un hecho interesante. En muchos casos, a la penetración de capital extranjero correspondió una rápida expansión de conocimientos técnicos transmisibles, relacionados con las formas de producción. Este proceso empezó a ser visible a partir de la segunda mitad del siglo XIX.

²⁷ Eric Hobsbawm, *Las revoluciones burguesas*, *op.cit.*

Se dieron ciertas innovaciones técnicas radicales que se reflejaron en innovaciones positivas del ambiente, pero otras, excesivamente ligadas al desarrollo de las exportaciones, tuvieron consecuencias muy discutibles. Por lo demás, y como paradoja, el deslumbramiento por la tecnología, y en especial por las máquinas, reforzó el antiguo desprecio de las clases altas por el trabajo.

Pocas veces la expansión tecnológica se tradujo en la creación de centros industriales; se aplicó de preferencia a las necesidades del incremento comercial, puertos, vías de comunicación y especialmente ferrocarriles. También es cierto que muchos de los aspectos de la tecnificación se incorporaron al mejoramiento de las ciudades. Lo último tuvo consecuencias: por esa vía se ensanchó nuevamente la distancia entre ciudad y campo. Se constituyó una vida urbana que rechazaba la vida del campo, y una ideología contrapuesta a esta última.

La oposición entre ciudad —como expresión de la civilización— y el campo —como expresión de la barbarie— venía de antiguo. Quizás su más nítida expresión aparece en *Facundo*, de Domingo F. Sarmiento,²⁸ quien, al tratar de explicar al caudillo Rosas, pone de relieve —aunque con tintas muy fuertes— la imagen que el ciudadano tiene del hombre formado en la campaña. De paso muestra una forma ideológica de concebir la relación sociedad-naturaleza, donde esta última aparece como generadora de barbarie.

¿Dónde pues ha estudiado este hombre [Rosas] el plan de innovaciones que introduce en su gobierno, en desprecio del sentido común, de la tradición, de la conciencia y de la práctica inmemorial de los pueblos civilizados? Dios me perdone si me equivoco, pero esta idea me domina hace tiempo: en la estancia de ganados, en que ha pasado toda su vida y en la Inquisición, en cuya tradición ha sido educado. Las fiestas de las parroquias son una imitación de las hierras del ganado, a que acuden todos los vecinos; la cinta colora-

²⁸ Citado por José Luis Romero, *El pensamiento político de la derecha latinoamericana*, op. cit.

da que clava a cada hombre, mujer o niño, es la marca con que el propietario reconoce su ganado; el degüello a cuchillo, erigido en medio de ejecución pública, viene de la costumbre de degollar las reses que tiene todo hombre en la campaña; la prisión sucesiva de centenares de ciudadanos sin motivo conocido y por años enteros, es el rodeo con que se dociliza el ganado encerrándolo diariamente en el corral; los azotes por las calles, la mazorca, las matanzas ordenadas, son otros tantos medios de domar la ciudad, dejarla al fin como al ganado más manso y ordenado que se conoce. Esta prolijidad y arreglo ha distinguido en su vida privada a D. Juan Manuel Rosas, cuyas estancias eran citadas como el modelo de la disciplina de los peones, y la mansedumbre del ganado. Si esta explicación parece monstruosa y absurda, denme otra, muéstrenme la razón porque coinciden de un modo tan espantoso, su manejo de una estancia, sus prácticas y administración, con el gobierno, prácticas y administración de Rosas. ¡Hasta su respeto de entonces por la propiedad, es efecto de que el gaucho gobernador es propietario!

LA IDEOLOGÍA DEL DESARROLLO Y LA INDUSTRIALIZACIÓN

Al promediar la primera mitad del siglo XX se constituyó como un hecho significativo en muchos países de la región la presencia de los sectores medios, quienes jugaron un papel político, social e ideológico de importancia. También en varios casos no fue despreciable la presencia de sectores populares, e incluso de una clase obrera organizada.

Ambos fenómenos estuvieron estrechamente ligados al proceso de urbanización, que adquirió un ritmo acelerado y, como muchos han señalado, “distorsionado”.

El crecimiento económico, o el desarrollo, se constituyó en el tema básico. La aspiración por casi todos compartida era la de una expansión incesante de la unidad productiva de que se tratara. Tal ideología influiría, como es obvio, en la forma de concebir la relación entre sociedad y naturaleza. En particular, de esta última —la naturaleza— se trataría de obtener el máximo provecho

posible. El problema con la sociedad es cómo organizarla para la consecución de tal fin.

El desarrollo es entendido como un proceso de modernización y en él se producen formas de desintegración y reintegración del orden social. Surgieron nuevos sistemas de estratificación y se buscó la formación de valores adecuados al propósito de desarrollo.

Para que éste se diera era necesario un nuevo *ethos* del trabajo, pero también un marco legal y un sistema administrativo en que éste se desarrollara. En esa perspectiva, el tema del Estado pasó a ser crucial.

Una ideología del desarrollo implica el predominio de las aspiraciones económicas, las que se traducen en demandas por un nivel de vida más elevado y en demandas de consumo cada vez mayores.

La aspiración al desarrollo requirió constituir una responsabilidad tanto individual como colectiva para lograrlo. De ahí que, en la formación de esa responsabilidad, se le otorgara un papel de preeminencia a la educación, la que se pretendía fuera portadora de la ideología del desarrollo.

Pero no sólo el sistema educacional era importante: los ejemplos sociales también lo eran. Se pretendió constituir grupos, como los empresarios, que no eran sólo “motores del desarrollo”, sino que debían ser, además, ejemplos de conducta. Por otra parte, había que desarraigar comportamientos y orientaciones valorativas que se consideraban negativas para el propósito desarrollista.

Muchos concebían el desarrollo como un proceso que iba desde la “sociedad tradicional” a la “sociedad moderna”. Los problemas que a los países latinoamericanos tocaba resolver eran los de la transición entre estos tipos de sociedad, puesto que las orientaciones básicas de una y otra aparecían como conflictivas. La primera forma de sociedad consagraba lo existente, su legitimidad derivaba de “lo que siempre había sido”. En vez de eso, la “sociedad moderna” tenía que institucionalizar la noción de *cambio*; su legitimación derivaba de la aceptación de la posibilidad constante de innovación.

Uno de los objetivos importantes en la ideología del desarrollo era el de maximizar la eficiencia en la producción de bienes y servicios. Por consiguiente, la sociedad debía obtener de la naturaleza el “máximo” que ésta pudiera producir.

El desarrollo económico se transformaba de hecho en un valor social, pero además los logros que éste implicaba empezaron a institucionalizarse, y el logro de ciertas metas económicas pasó a convertirse en símbolo de estatus. El acceso a ciertos consumos proporcionados por el desarrollo técnico y la vida urbana se constituyó en símbolo de la vida moderna. Fácil es inferir lo que esto significa como ideología respecto de la relación sociedad-naturaleza.

Se pretendía una racionalización creciente de la vida social y el desarrollo y la modernización eran las expresiones más acabadas de ese objetivo. La racionalización iba de la mano con el desarrollo de la ciencia y el tipo de actitudes y valores que esto implica. La ciencia, y muy principalmente la tecnología, eran factores fundamentales del cambio.

Se sumaba a la aspiración del desarrollo una ideología nacionalista, no en el sentido estrecho de la palabra, sino como vocación de autonomía, tanto en las opciones económicas como en las políticas y sociales. Esta opción nacional se expresaba, principalmente en el caso de los países poseedores de minerales o de economía de plantación, como un intento de recuperar recursos naturales para la nación, para desarrollarlos de acuerdo con el interés de la economía nacional, desligándolos de la explotación extranjera.

La naturaleza, y los recursos naturales en especial, pasaron a cobrar en esta perspectiva un nuevo sentido. Incluso el futuro de la nación se concebía estrechamente ligado a la capacidad de recuperar y disponer de una riqueza natural, la que se empezó a pensar como “patrimonio nacional”.

Tales ideologías contrastaban con las que fundaban la concepción imperialista.²⁹ Para las potencias de ese carácter, la naturaleza

²⁹ Osvaldo Sunkel, “Introducción”, en *Estilos de desarrollo y medio ambiente en la América Latina*, op. cit.

aparecía como ilimitada, puesto que su explotación no quedaba encerrada en el marco de la nación. No era un problema agotar recursos no renovables, ya que otros territorios y países se constituían en nuevas fuentes.

Por otra parte, como muchos han señalado, el país centro —para el caso de América Latina, en este período los Estados Unidos— había generado un estilo de desarrollo y de implementación tecnológica extensivo en el uso de los recursos, especialmente la tierra, e intensivo en la utilización de capital y de energía. Con la política imperialista, tal patrón se trasladaba a la forma de la acción económica en los países de la periferia.

Como varios autores han puesto de relieve, los resultados afectaron el medio ambiente, dado el agotamiento de las reservas de muchos recursos no renovables. En el caso de las plantaciones, por la tala masiva de bosques, destrucción de economías agrícolas diversificadas, uso abusivo de las tierras y muchos otros efectos.

La implantación de enclaves mineros o agrícolas, típicos de ciertas formas de acción económica imperialista, afectaron la distribución regional de la población, como también influyeron en el desequilibrio urbano-rural.

Los afanes para una política de desarrollo tuvieron como resultado ciertos grados de crecimiento y de indudable modernización, estrechamente ligados al proceso de industrialización concomitante. Pero en muchos casos la industrialización tuvo rasgos exageradamente imitativos respecto de los países centrales, reproduciéndose por esta vía patrones de producción que correspondían a otras necesidades. Conjuntamente se difundieron pautas y normas de consumo también imitadas del centro.

Retomando las dimensiones de lo que comúnmente se llama *ideología desarrollista*, y muy especialmente las formulaciones de la CEPAL, en lo que atañe a la relación naturaleza-sociedad, conviene subrayar algunos puntos.³⁰

³⁰ Véase Octavio Rodríguez, *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL*, México, Siglo XXI, 1980.

En este pensamiento era permanente la insistencia en la necesidad de industrialización, se postulaba que tal proceso tenía carácter de ineludible para el desarrollo. En las formulaciones del doctor Prebisch, originalmente, como en las del conjunto de la CEPAL, no existió un prejuicio “antiagrario”, como algunos quisieron ver; sin embargo, se señalaba que era necesario corregir los bajos niveles de productividad de ese sector.

Se caracterizaba al conjunto de la economía latinoamericana por su heterogeneidad estructural, o coexistencia de atraso y desarrollo entre sectores, y a veces en el interior mismo de los sectores.

Otro rasgo significativo era la distorsionada distribución del ingreso, cuyas desigualdades eran demasiado acentuadas. Todos estos factores incidían sobre la tasa de acumulación, haciendo poco dinámico el desarrollo latinoamericano. Además, las disparidades sociales tendían a agravarse y los beneficios de la economía se concentraban en algunos pocos, excluyendo a la mayoría.

Muchas de estas ideas sistematizaban experiencias y problemas puestos de relieve por la relativamente espontánea industrialización que había tenido lugar como respuesta a la depresión de 1929, y que se había acentuado durante la Segunda Guerra Mundial. No obstante, estas ideas nunca dejaron de ser polémicas, dado que ideas opuestas, de cuño liberal, propugnaban en distintos momentos volver a patrones de desarrollo basados en las ventajas comparativas, la especialización y en regulaciones económicas próximas a las del libre cambio.

En el pensamiento de la CEPAL, una fuerte preocupación estaba dada por la noción del retraso técnico. Se postulaba que centro y periferia se constituyeron históricamente como resultado de la forma en que el progreso técnico se propaga en la economía mundial. En los centros, se afirmaba, hay un período relativamente breve de propagación a la totalidad del aparato productivo de los métodos indirectos de producción que en algún sector se generan. En cambio, en la periferia se parte con un atraso inicial y, por las modalidades de la estructura, especialmente las derivadas de la economía de exportación y economía interna, las nuevas técnicas tienden a implantarse casi exclusivamente en los sectores expor-

tadores. La economía interna queda fuertemente rezagada en su desarrollo técnico y se establecen fuertes diferencias de productividad del trabajo entre sector externo e interno.

Si bien es cierto que existe preocupación por el retraso tecnológico, hay conciencia de que no se trata sólo de copiar o imitar tecnologías. Las tecnologías importadas —se dice— resultan las más de las veces inadecuadas para las condiciones de atraso general y tienden a ser ahorradoras de mano de obra, en situaciones en que en la mayor parte de los países latinoamericanos hay sobreabundancia relativa de la misma.

La elección de tecnología ahorradora de mano de obra, a pesar de que implica mayor densidad de capital, resultaba adecuada para el interés de los empresarios privados, puesto que reducen costos de mano de obra, compensándose así la mayor inversión en tecnología. Hay por tanto una oposición entre interés social e interés privado en la elección de tecnología.

La discusión respecto del problema tecnológico no estuvo directamente ligada a sus efectos sobre la naturaleza, pero sí de algún modo hace referencia a la relación sociedad-naturaleza. Como hemos visto, el trabajo es la forma específica de mediación entre sociedad y naturaleza.

La tecnología altera el modo de realización del trabajo y su forma social de constituirse. Por tanto, tiene implicaciones en la concepción de la relación señalada.

Como se ha dicho, la ideología de la industrialización no era necesariamente antiagraria, pero no por eso se dejaban de señalar los problemas que ese sector presentaba. En muchos países, la inserción en el sistema económico mundial se había dado preferentemente por la exportación de productos primarios de tipo agrario. Es así como se reorientó el empleo de la tierra hacia la producción mercantil, utilizándose de preferencia técnicas de producción de carácter extensivo.

Con respecto a la economía agrícola interna, ésta estaba marcada por las conocidas deficiencias de la relación latifundio-minifundio. El latifundio, debido a la enorme cantidad de tierras que concentraba, con dificultad lograba la plena utilización de

las mismas, puesto que se requería gran cantidad de capital para explotarlas.

Por otra parte, el latifundio implicó una particular concepción de la relación sociedad-naturaleza. Para los propietarios, que disponían de rentas más o menos grandes, resultaba a veces deseable mantener tierras improductivas, puesto que esto incluso podía actuar como defensa contra la inflación. Pero además la cantidad de tierras de las que se era dueño —más que la capacidad productiva— era el indicador de prestigio social. La posesión de tierras era el gran título de prestigio. Los empresarios agrícolas distaban de ser realmente empresarios, y no estaban o no se sentían muy afectados por la subutilización de los recursos productivos.

No obstante, a pesar de la subutilización de la tierra, el latifundio no fue ajeno a las tecnologías agrícolas. Aunque la mano de obra era abundante, su contratación implicaba un costo, y los propietarios se sentían tentados a reemplazar o sustituir este costo por capital.

El minifundio era, y es, la contracara del latifundio; a diferencia de éste, significaba la dispersión de la propiedad de la tierra. Generalmente los procedimientos de cultivo, en los minifundios, eran muy rudimentarios, debido a las dificultades para lograr cierto nivel de acumulación.

El minifundio cumple muchas veces sólo funciones de subsistencia; la productividad de la mano de obra se mantiene baja. Hay escasa disponibilidad de tierras por unidad familiar. El minifundio se ha mostrado incapaz de retener el crecimiento vegetativo de la población que habita y trabaja en él, por lo cual ha influido en el fenómeno de expulsión de población del sector agrario, que ha pasado a engrosar muchas veces los llamados grupos marginales urbanos.

De modo, entonces, que la ideología desarrollista logró plantear, especialmente en referencia a la situación agraria, la deficiente relación sociedad-naturaleza, que el par latifundio-minifundio significaba.

Por otra parte, cada vez se toma mayor conciencia de que la industrialización, para poder llevarse realmente a cabo, implica

una serie de reformas estructurales, puesto que eran los rasgos existentes de la estructura económica y social los que impedían la transformación del sistema socioeconómico en su conjunto.

Los cambios que se querían debían llevarse a cabo de forma deliberada, la sociedad tenía que transformarse, y aunque no fuera muy explícito, era necesario revisar las relaciones existentes entre sociedad y naturaleza.

TRANSFORMACIONES CULTURALES E IDENTIDADES SOCIALES¹

MODERNISMO Y POSMODERNISMO EN AMÉRICA LATINA

No es ajena América Latina a la discusión europea y estadounidense sobre modernismo y posmodernismo y, al igual que en esos casos, se entrecruza en el debate una serie de dimensiones. Por una parte, la comprobación de transformaciones tanto en el ámbito de la estructura económica como en el de la estructura social y la política; por otra, cambios en las orientaciones culturales básicas que fijaron la conducta de los distintos grupos sociales o en aquellas que manifiestan orientaciones generales comunes a todos ellos. Además, a menudo no sólo se trata de un diagnóstico de situaciones transformadas, sino que *modernismo* y *posmodernismo* adquieren el rasgo de una confrontación polémica, en donde el posmodernismo aparece como una ideología que se enfrenta a los supuestos básicos de la ideología de la modernización y a sus resultados, suscitando por consiguiente una respuesta también polémica.

Ha sido quizá en el campo del arte donde la polémica ha adquirido mayor vigor, tanto en literatura como en artes plásticas

¹ Texto extraído de la *Revista Chilena de Humanidades*, N° 20, Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad de Chile, 2000, pp. 53-60.

y arquitectura. Se trata de la crítica a Le Corbusier, a Wright, a Proust, a Joyce, a Stravinsky, de la valoración de la nueva pintura pop, del intento de no separación entre “alta cultura” y “cultura popular”, de una disolución de la filosofía como filosofía sistemática, de la valoración de la diversidad y de la diferencia, de una confrontación, a veces, entre racionalidad y afectividad.

Pero el posmodernismo no se postula sólo como el surgimiento de un nuevo estilo: se pretende como “un concepto periodizador cuya función es la de correlacionar la emergencia de nuevos rasgos formales en la cultura con la emergencia de un nuevo tipo de vida social y un nuevo orden económico”.² Esta nueva sociedad posmoderna es la que también se ha llamado *sociedad posindustrial*, *sociedad de consumo*, *sociedad de los medios de comunicación*, *del capitalismo multinacional*, o con varios otros calificativos.

Como siempre, el problema latinoamericano es determinar la particularidad que asumen tales procesos, teniendo en cuenta que su capitalismo es un capitalismo periférico y dependiente, que los modos de sus relaciones sociales implican diferencias debidas a lo que en América Latina son las oligarquías, los distintos sectores de la burguesía, los sectores medios la clase obrera, los sectores populares y el campesinado, cuyos rasgos de especificidad la sociología latinoamericana ha mostrado abundantemente. Del mismo modo, sus manifestaciones culturales también adquieren un rasgo de particularidad íntimamente vinculado a la particularidad de su estructura económica y social.

Ciertamente, una serie de manifestaciones pareciera avalar la idea de que también tiene lugar en América Latina el cierre de un ciclo que se podría llamar *moderno*, para dar lugar a formas de posmodernidad; entre ellas, la importancia que adquieren los nuevos movimientos sociales como reivindicación de la diversidad y la particularidad, la crítica —de distinto signo— a las formas de la relación económica y a las formas de relación política, en especial a instituciones como el Estado, la valoración de for-

² Frederick Jameson, “Posmodernismo y sociedad de consumo”, en VV.AA., *La posmodernidad*, Barcelona, Kairós, 1985.

mas culturales expresivas como la religiosidad popular, la música juvenil o la búsqueda de nuevos lenguajes literarios o plásticos. Junto a ello, la transformación de la estructura de las relaciones económicas y de las relaciones sociales, entre las que se destaca la nueva estructura agraria, con el surgimiento de una economía agraria empresarial y una economía campesina, una estructura capitalista en donde adquieren particular relevancia el sector financiero y las nuevas modalidades de articulación internacional, sectores medios vinculados a los llamados “servicios modernos”, una clase obrera cuya significación, incluso numérica, tiende a ponerse en duda, y sectores populares urbanos para los cuales ya no resulta adecuada la pura noción de marginalidad.

Pero estos fenómenos, y muchos otros, ¿son suficientes como para hablar de un nuevo periodo en ciernes en estas distintas manifestaciones, de un nuevo sistema cultural que constituye orientaciones de sentido distintas de las hasta ahora vigentes, en las identidades sociales y en sus modos de relación política, económica y social?

EL MODERNISMO EN AMÉRICA LATINA

Ciertamente que no es errado llevar el análisis de la modernidad hasta lo que son sus fuentes más originales, tales como el racionalismo y la Ilustración, puesto que ésta se expresó a partir del siglo XVIII en la historia de América Latina, y encontrar allí muchos de los determinantes de la modernización postoligárquica que tuvo lugar a principios de ese siglo.³ No obstante, para nuestros propósitos conviene centrarse en fechas más próximas, como podría ser la constelación de los años veinte, que marcan un punto de inflexión en la historia latinoamericana, y sobre cuya significación existe relativo consenso.

Es en los años próximos a los veinte cuando tiene lugar la constitución de nuevas formas políticas que se postulan como

³ Véase Pedro Morandé, *Cultura y modernización en América Latina*, Santiago de Chile, Instituto de Sociología, Universidad Católica de Chile, 1984.

antioligárquicas (la Revolución Mexicana, el batllismo, el irigoyenismo, el alessandrismo), y que abren un ciclo de movilización popular y de presencia de sectores medios como nuevos actores en la política que, paulatinamente, y en otras fechas, irán teniendo lugar en otros países de la región.

Son los años de la reforma universitaria de Córdoba (1918) y de la Semana del Arte Moderno en São Paulo, Brasil (1922), acontecimientos ambos que requieren ser cuidadosamente considerados, pues en ellos se expresa la particularidad de los modos de conciencia en América Latina. Por una parte tiene lugar una aguda percepción de los fenómenos significativos de la situación mundial, lo que significa situarse en la “modernidad” y en los temas que ella implica, y por otro, la búsqueda de una definición de identidad que supere el folclorismo y lo pintoresco.

En el plano de la estructura social, el surgimiento del modernismo está estrechamente asociado a la presencia social y política de los sectores medios, cuyos representantes más connotados son la intelectualidad artística y literaria y el movimiento juvenil expresado en los estudiantes. El surgimiento del movimiento obrero es otro de los fenómenos que caracterizan la modernización. Sectores medios y obreros son —si así puede decirse— el producto del nuevo fenómeno urbano, otro hecho que requeriría de reconsideración sociológica, en especial en cuanto se refiere al significado de la modernización.

Como muchas veces se ha sostenido, existe una íntima relación entre el surgimiento y la presencia de los sectores medios y la modernización latinoamericana. Sin embargo, hay en ello una paradoja de interés; como se decía, sus representantes más expresivos son los intelectuales y la juventud estudiantil, y ninguno de ellos quiere reconocerse abiertamente como la expresión de los intereses particulares de ese sector social. Se postulan más bien como un grupo que está por encima de los intereses inmediatos de una clase o de un grupo social; son en cierta medida el correspondiente ideológico y cultural de la famosa *intelligentsia* rusa. Los temas que formulan serán decisivos en la conformación de las identidades sociales y será en torno a ellos que se organizarán

las conductas de los distintos grupos que conforman la sociedad latinoamericana.

La modernización aparece, desde un punto de vista político, social y cultural, con la lucha por la renovación del poder oligárquico, y la forma inicial de su planteamiento es la contraposición oligarquía-pueblo. Lo que está en juego es el intento de fundar en nuevos valores la idea de *nación*, valores que son contrapuestos a los que sostenía la oligarquía. La evolución de la idea de *pueblo*, y su relación con el concepto de *nación*, es otro de los temas que requiere de mayor profundización, tanto en su formulación cultural (arte y literatura), como en su formulación política. El significado de la noción de *pueblo* en la conformación de las identidades sociales, ya sea como elemento de autoidentificación o como elemento esencial de referencia, es clave para la comprensión del proceso político social y del tipo de relaciones sociales existentes por un largo período en la historia de nuestros países.

También la modernización es —como amplio fenómeno cultural— conciencia de lo latinoamericano y, como se apuntaba, se da en ello cierta paradoja. Es por una parte apertura a los nuevos temas que estaban plasmándose en el mundo europeo. Temas que aparecían en los “constructivistas” y “futuristas”: una nueva mirada sobre la “realidad”, la influencia del cubismo y la abstracción, la toma de conciencia del mundo de la máquina, una distinta concepción del tiempo y de la subjetividad, pero a la vez un juicio crítico sobre el mundo europeo que hasta ese momento había constituido casi por definición el modelo por alcanzar. En ello tuvo especial significación el impacto que causó la guerra, deteriorando el modelo de civilización y cultura europeas.

Como muchos de los propios protagonistas intelectuales de la modernización señalaron, la conciencia de una identidad latinoamericana fue un descubrimiento hecho por los latinoamericanos al tener una experiencia de la vida concreta en Europa. La afirmación de la identidad tuvo manifestaciones polémicas; baste citar la difusión del “ariélismo” y el surgimiento de una conciencia antiimperialista. Lo importante es que lo latinoamericano se afirmaba no sólo como lo distinto, sino también como

el surgimiento de una sociedad y de una cultura jóvenes, destinadas a reemplazar la ya envejecida y agotada cultura europea. La *identidad latinoamericana* aparecía también como otro de los elementos fundacionales de la nación.

Valga subrayar que la transformación cultural que significó la “modernización” tuvo, entre otros, dos resultados decisivos en la conformación de las identidades sociales latinoamericanas: una reformulación —por lo menos— de las ideas de *pueblo* y de *nación*, ambas estrechamente asociadas. Es alrededor de esos núcleos que las identidades sociales tenderán a ser constituidas, proporcionarán los elementos de definición para cada grupo social concreto e influirán de manera decisiva en la conformación de sus orientaciones de acción.

LA EVOLUCIÓN DE LA MODERNIZACIÓN

Resultaría, quizá, no sólo intelectualmente atrayente, sino también esclarecedor trazar el itinerario que va desde la celebración de la Semana de Arte Moderno, en São Paulo, hasta la creación de Brasilia; es probable que se encuentre en un análisis profundo de ese tipo de evolución una serie de pistas que el análisis político o el de la transformación de las estructuras sociales y económicas no permiten revelar con claridad.

No obstante, conviene atenerse por ahora a cosas, por lo menos para quien escribe, más conocidas. Existe también consenso de que si algo conformó, particularmente a partir de la Segunda Guerra Mundial, la idea de *modernidad*, fue —además de los señalados— la noción de *desarrollo*, o si se quiere la “ideología desarrollista”. No es ni siquiera necesario trazar el esquema de su historia, que es por todos conocida. Lo que interesa destacar es que el desarrollismo actuó por largo tiempo como virtual “conciencia nacional”, y fue alrededor de sus opciones que se construyó gran parte de las identidades sociales de los empresarios, de los sectores agrarios, de la tecnoburocracia, de los sectores medios, de los obreros, de los sectores populares urbanos, y así por delante.

Entre las distintas fases del proceso de desarrollo cabe destacar la significación que tuvo la idea de una “alianza desarrollista”, de la cual idealmente formaban parte todos aquellos grupos sociales favorables al proceso de modernización tanto económica como social y política. Ideas como la de *industrialización, autonomía nacional, función del Estado, democracia política y social*, constituían los elementos de identidad de los grupos que conformaban la alianza desarrollista. Para seguir citando ejemplos brasileños, un estudio de profundo interés es el del significado de la Campaña de Petrobras (1953) (nacionalización total de la extracción de petróleo y parcial de su refinamiento) que logró movilizar a amplias capas de la población detrás de ese objetivo.

Tal como éste, podrían encontrarse en cada uno de los países de la región momentos en que la opción de desarrollo nacional constituyó el punto alrededor del cual se precisaban los contenidos específicos de las distintas entidades sociales.

Si la oposición entre lo “moderno” y lo “tradicional” parecía constituir el punto de clivaje de las opciones sociales, a poco andar, los conflictos en el interior de la modernidad adquieren la mayor importancia, aunque por paradoja, en muchos países la quiebra de la “alianza desarrollista” es desatada por el terna de la reforma agraria. De hecho, pasa a ser mucho más importante la “orientación de desarrollo” por la cual los distintos grupos sociales optan. Ésta y la pugna por esta orientación constituirán los elementos significativos de la identidad social.

Como es sabido, en muchos casos la pugna por la “orientación del desarrollo” apareció estrechamente vinculada a experiencias autoritarias que tuvieron lugar en un importante número de países.

LA CRISIS DE LA MODERNIZACIÓN: ¿POSMODERNISMO?

Fernando H. Cardoso planteaba que quizás lo que caracteriza el momento actual es la crisis de la razón, que se expresa como pérdida de confianza en ella como principio ordenador del mundo, como técnica. Impacto de esa pérdida de confianza es el desgaste

de las opciones de “progreso” y “desarrollo”, y el debilitamiento de la creencia en las instituciones.

Por su parte, Aníbal Pinto sostiene que la crisis se manifiesta en las insatisfacciones respecto del funcionamiento del modelo vigente, cuyas manifestaciones más comunes son: la insatisfacción frente a la distribución del ingreso (lo que implica insatisfacción respecto de la desigualdad social), insatisfacción respecto de los niveles de ocupación, de la no cobertura de necesidades básicas, del derroche por el consumismo, del derroche de recursos no renovables, del deterioro ecológico, de la calidad de vida, respecto de los derechos humanos y de las formas de relación política.

Conviene preguntarse hasta qué punto la conciencia de la crisis es el rasgo que caracteriza la actual situación latinoamericana. ¿Por quiénes y de qué manera es percibida? ¿Es vista como una crisis de coyuntura o, para utilizar la terminología gramsciana, es percibida como “crisis orgánica”? Si la conciencia de la crisis es el tema principal, las identidades sociales tenderán a constituirse, por lo menos en un primer momento, alrededor de las formas de negación y de ruptura respecto del sistema vigente.

Quizás una manera de otorgar una mayor concreción a una posible investigación sobre el tema de las identidades sociales consista en abordarlo a partir de las formas que adquieren, en los distintos grupos sociales, las concepciones de política. Preocupan principalmente hoy en día las relaciones que se dan entre la experiencia política y la opción democrática. El problema es el valor social que cada uno otorga a la democracia como respuesta y superación del autoritarismo. Los temas parecieran ser la democracia, la conciencia de sus posibles límites y las opciones de su profundización en la economía, en la sociedad y en el sistema político.

El tema de la crisis es uno de los más recurrentes en el pensamiento contemporáneo; tampoco estuvo ajeno en la toma de conciencia que dio origen al período de la modernidad, pero esto no basta para constituir un nuevo período. Como se apuntaba, con el concepto de *posmodernidad* se pretende relacionar el surgimiento de nuevos rasgos culturales con la existencia de un

nuevo tipo de vida social y un nuevo orden económico. Si esto es así, ¿cuál es la particularidad del posmodernismo latinoamericano? ¿Qué hay más allá de la crisis de la modernidad? ¿Alrededor de qué nuevos temas se reestructuran las identidades sociales?

En la crítica de la modernidad se confunden a veces posmodernistas y antimodernistas. No puede olvidarse que en sus inicios el modernismo, tanto en su versión europea como en la latinoamericana, fue un movimiento de oposición al orden vigente. Hay una crítica neoconservadora a la modernidad, un posmodernismo que pretende un regreso a la tradición y que a pesar de su crítica cultural es una consagración de lo premoderno. Más aún, si denuncian los “males de la sociedad”, éstos se encuentran en la esfera de la cultura moderna, pero no se establecen las relaciones de la misma con la estructura social y con la estructura económica.⁴

Una postura distinta parece existir en aquellos que quieren enfrentarse a una “modernidad” que ha dejado de ser renovadora, para transformarse en una “cultura oficial”, aunque por ahora el acento aparece más puesto en las rupturas que en la conformación de los nuevos temas de la identidad social, y asalta la duda de si ésta sería posible en una era que, como postula Baudrillard, se caracterizaría por “la muerte del sujeto” y por una patología de la esquizofrenia, en donde “el esquizofrénico queda privado de toda escena, abierto a todo a pesar de sí mismo, viviendo en la mayor confusión”.⁵

BIBLIOGRAFÍA

Baudrillard, Jean, “El éxtasis de la comunicación”, en VV. AA., *La posmodernidad*, Barcelona, Kairós, 1985.

Cardoso, Fernando H., “O desenvolvimento na Herlinda, as ideias e seu lugar”, en *Cuadernos CEBRAP*, N° 33, 1980.

⁴ Véase Jürgen Habermas, “La modernidad, un proyecto incompleto”, en VV. AA., *La posmodernidad*, Barcelona, Kairós, 1985.

⁵ Jean Baudrillard, “El éxtasis de la comunicación”, en VV. AA., *La posmodernidad*, *op. cit.*

- Habermas, Jürgen, “La modernidad, un proyecto incompleto”, en VV. AA., *La posmodernidad*, Barcelona, Kairós, 1985.
- Jameson, Frederick. “Posmodernismo y sociedad de consumo”, en VV. AA., *La posmodernidad*, Barcelona, Kairós, 1985.
- Morandé, Pedro, *Cultura y modernización en América Latina*, Santiago de Chile, Instituto de Sociología, Universidad Católica de Chile, 1984.
- Pinto, Aníbal, “Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, primer semestre de 1976.

CAPÍTULO V: LA SOCIOLOGÍA Y LOS INTELLECTUALES

¿CRISIS EN LA SOCIOLOGÍA?¹

Quiero agradecer a quienes dirigen la revista de los estudiantes de sociología el que hayan convocado a este seminario. La convocatoria ha sido un intento de reflexión sobre el estado actual y sobre la perspectiva de la sociología. Es más o menos comprensible que sean los estudiantes quienes manifiesten esta inquietud, porque se presume que eligieron una disciplina —en algunos supongo que por vocación— y que tendrán que dedicar su vida intelectual a ese tipo de actividad. Pero junto a esa inquietud, que es propia de los estudiantes, y en especial de los más jóvenes, relacionada con cuál es el futuro de la disciplina, hay un motivo que es más inmediato, al cual alguien ha hecho referencia y que de hecho parece ser el que gatilló este tipo de discusión.

En parte se trata de analizar, en la medida de lo posible, la intervención de José Joaquín Brunner en aquella reunión de FLACSO que, como todos sabemos, dio origen a un debate que hacía tiempo no se producía con tanta intensidad en el ámbito de la sociología. De modo que parece un buen punto de partida iniciar la reflexión teniendo en cuenta lo que señaló Brunner, aunque, obviamente, por ese hecho, mucho de lo dicho estará incorporado dentro de lo que es mi propia reflexión.

¹ Texto extraído de *Némesis*, N° 1, revista de los estudiantes de sociología de la Universidad de Chile, junio de 1996.

La referencia de Brunner está dirigida a la sociología en general, a la sociología como disciplina. La verdad es que, de hecho, también está pensando en América Latina y en la situación de la sociología en Chile, pero su referencia concreta no alude a la sociología en Chile, como digo, sino a la sociología en general.

Brunner centra su exposición en un paralelo entre sociología y novela y, debo confesar que me interesó, porque en algún momento pensé dedicarme a la sociología de la literatura —con muy poco éxito, debo advertir—, y parecía interesante partir desde esa perspectiva. Brunner establece una relación entre la sociología y la epopeya o la épica, y una relación, que a veces parece ser más polémica, con la novela propiamente tal.

Cierta tradición sociológica, a juicio de Brunner —y me parece que uno podría concordar con él—, se asimila al carácter del relato épico. No es que sea lo mismo, pero hay cierta homología entre el relato épico y cierto estilo de la sociología: es un afán de dar cuenta de grandes procesos de la historia y desentrañar dentro de esos procesos el sentido de esa historia. Es la sociología que habla de temas como los procesos de racionalización, de secularización, de universalización, de modernización, etc. Si quisiéramos citar nombres, sería la sociología de un Marx, de un Weber, de un Habermas y, en planos más modestos, de quienes intentan seguirlos. Se trata de un tipo de sociología cuyo afán principal sería la comprensión de los grandes procesos históricos, no digo *Verstehen*, porque resulta un poco siútico.

También está la sociología que se liga con la novela y, en cierta medida, compite con ella, no con toda la novela, porque son varios los géneros novelísticos, sino con aquella que es preferentemente relato del presente. Con una pizca de exageración, podríamos decir que Brunner insinúa que la sociología, como epopeya, muere compartiendo la muerte de los grandes relatos. Todo el mundo habla de que si hay algo que ha muerto hoy en día, son los grandes relatos. Por tanto, ese tipo de sociología comparte la muerte con esos grandes relatos; esos grandes relatos, que antes llamábamos filosofía de la historia —porque de eso se trata—, esa filosofía de Hegel, la filosofía de un Marx, la filosofía de un

Spengler, de un Toynbee, incluso de un Croce, aunque en verdad a Croce no le gustaba para nada la denominación “filosofía de la historia” y tampoco le gustaba la sociología; para Croce, la sociología era algo así como la filosofía de la historia de los tontos, más o menos.

Lo importante es que Brunner señala —por cierto, siguiendo a muchos otros— que también han muerto los portadores de los grandes relatos; no es tan sólo el gran relato el que ha desaparecido, sino que aquel que llevaba en sí el gran relato, también ha muerto. Ha muerto el Estado, han muerto los partidos, han muerto las clases sociales, han muerto los sindicatos, han muerto las civilizaciones, han muerto las revoluciones, etc. Parece ser la muerte de todos. Pero digo que si Nietzsche declaró la muerte de Dios, por qué asombrarse tanto de que Brunner declare la muerte de la sociología. No es para tanto: frente a la muerte de Dios, no es mucho.

La otra sociología, la que por contraste podríamos llamar *sociología minimalista*, corre el riesgo de transformarse en tediosa y pedante cuando aborda temas que el cine, la novela y la televisión tratan de manera más aguda y mejor. Ahora, si miramos un poco hacia atrás, epopeya y gran sociología han coexistido, y también novela —en la acepción de Brunner— y sociología han coexistido. A veces ha primado una, a veces otra, pero incluso no son escasos los momentos en que buena novela y buena sociología han existido juntas. Baste pensar —y ya se decía acá— en los años sesenta en América Latina. En esa década tiene lugar el *boom* de la novela latinoamericana con García Márquez, con Cortázar, con Sabato, con Vargas Llosa, etc., y es también la época del *boom* de la sociología. No es muy comprensible entonces la idea de que necesariamente el predominio de una signifique la muerte de la otra. Han coexistido y pueden coexistir durante largo tiempo.

Pero sigamos con la argumentación de Brunner. El tema es: ¿por qué la sociología agoniza hoy en día? ¿Por qué el gran relato ya no tiene como protagonistas a héroes como el Estado, los partidos, las clases, sino más bien al Banco Mundial? El nuevo héroe es de hecho el Banco Mundial. Porque el relato de la vida

cotidiana lo hacen mejor los periodistas, lo hace mejor el cine, lo hace mejor la televisión. Pero si así lo asumiéramos, es decir, este ocaso de la sociología en cualquiera de sus formas, en forma épica, en forma novelesca o lo que sea, ¿a qué se debe?

Sostiene Pereira, perdón, Brunner sostiene, que vivimos en un momento de pensamiento débil, donde no hay Historia, con mayúscula, sino historietas, donde lo contemporáneo ya no es serio, porque ya no vivimos en la sociedad de la producción, sino en la sociedad del consumo. Una sociedad que se burla de las estructuras y de los valores, de lo sagrado y de la memoria; una sociedad caracterizada por dedicarse al intercambio, al cinismo conceptual y a las creencias esotéricas. Si ustedes leyeron el discurso de Brunner, en esa parte el texto da un salto que parece un poco extraño, pero no lo es. Hace una larga cita, que es una reflexión sobre la izquierda. Hasta ahí estábamos en la reflexión sobre la sociología, y al final “pega el salto” a la reflexión sobre la izquierda y hace referencia a ella, citando:

[...] una izquierda definitivamente derrotada, cuya derrota ha significado también la derrota de los paradigmas en que se fundaba. La pregunta es ¿qué ocurriría si la izquierda se encontrara de pronto no sólo apabullada y sobrepasada, sino completamente descolorada, hablando un discurso absolutamente fuera de tono con la modernidad? ¿Cuál sería la reacción de la izquierda política frente a ese tipo de derrota?

Y ahí concluye el discurso de Brunner, precisamente con esa interrogante.

Pero nos podemos plantear esto: ¿qué tan cierto es que no se ha dado respuesta? Porque muchos ya lo han hecho. Él mismo ha dado algún tipo de respuesta. No me voy a meter en la crítica de las respuestas que ellos han dado, ni voy a hacer crítica *ad hominem* —mi temperamento me impide esa posibilidad. Pero hay, creo, un desafío. El problema es si sólo hay una respuesta válida que parecería ser ésta, la de asumir sin ilusiones la nueva realidad. Porque pareciera ser eso lo que se está preconizando, es

decir, “asuma usted la realidad tal cual es, no se haga más ilusiones, no viva de ilusiones, que de algún modo se le va a demostrar concretamente que son falsas”. El problema que cabe plantear es: “bueno, ¿cuál es esa realidad que hay que asumir sin ilusiones? ¿La realidad del Banco Mundial? ¿La del comunicador de televisión?” Aquí entroncamos, creo, con la convocatoria de esta reunión, cuyo título exacto es “Condición actual y perspectivas futuras de la sociología en Chile”.

Un primer punto: como decía al principio, el artículo de Brunner se refiere a la sociología en general, y eso no es arbitrario. Ahora, no creo que nosotros debamos escapar al cuestionamiento por la vía fácil de un “no sucede así en Ruritania”. Recuerdo un viejo profesor inglés que cada vez que hablaba de cosas generales no faltaba alguien que paraba el dedo y decía: “en Ruritania las cosas no son así”. No creo que sea la salida fácil para nosotros decir “mire, aquí en Ruritania las cosas son de otra manera”. Es cierto que tenemos particularidades, pero no podemos volvernos de espalda a una situación que es general. El problema es, como siempre, tratar de ver cómo lo general se expresa en lo particular. Dicho de otra manera, asumamos, aunque sea por un rato —y algunos pueden de hecho con argumentos válidos discutirlo—, que es el caso de Moulian —es un ejemplo—, que hay crisis en la sociología y en las ciencias sociales. Algunos pueden discutir si es que realmente la hay. Estamos hablando de *crisis*, y hoy en día el éxito mayor de librería —el libro más vendido en la Feria del Libro— es el libro de Moulian. Podría uno decir: “¿Hasta dónde estamos hablando de crisis de la sociología frente a un éxito de ese estilo?” Pero asumamos que estamos realmente enfrentados a una situación de crisis.

Las causas de esa crisis han sido profusamente señaladas y no tiene sentido repetirlas aquí. Pero esa crisis, insisto, de haberla, ¿qué ha significado o qué puede significar para nuestra existencia, aquí y ahora? Dicho de modo más enfático, la crisis de la sociología o de las ciencias sociales en general, ¿es algo que interesa sólo a las ciencias sociales y a los que se dedican a ella? ¿Es algo que pone en peligro una forma de ganarse la vida? Porque

muchas veces la reacción aparece como una especie de reacción corporativa: ¡Maldito este señor Brunner que nos está desprestigiando la profesión!

Visto desde esta perspectiva, si la sociología fuera reemplazada por algo que cumple más a cabalidad lo que antes era el propósito de la sociología, obviamente que sería bastante lamentable para quienes tenemos que ganarnos la vida con ella. Pero la verdad es que no sería tan terrible desde un punto de vista un poquito más desinteresado. Por eso, entonces, creo que la pregunta que cabe en estos momentos es si hay un significado mayor en esta crisis que lo que compete a la pura ciencia social. Si esta crisis interesa—in-sisto— sólo a la ciencia social o tiene un significado más amplio.

Buena sociología y buena novela nos permiten una comprensión del mundo en que vivimos. No veo por qué tenemos que plantearnos en términos de competencia con la novela o sentirnos desplazados por la novela. La mayor parte de nosotros accedimos a la comprensión del mundo en que vivimos a través de la novela, y muchas veces nuestro modo de comprender la realidad fue ése. ¿A quién se le ocurría pasarle un mamotreto de sociología o de economía al señor que le preguntaba qué era América Latina? Preferíamos pasarle alguna novela, tal como *Cien años de soledad*, o si éramos más conosureños le pasábamos *Sobre héroes y tumbas*, o algo por el estilo. Sabemos que novela y sociología no necesariamente compiten; ambas de alguna manera nos permiten, como decía, comprender el mundo en que vivimos. Nos permiten adentrarnos en el sentido de la vida.

Pero hay algo que siempre fue pretensión de la sociología y de las ciencias sociales en general, esto es, encarar racionalmente, *científicamente*, si ustedes quieren, ese sentido de la vida. Compartimos la preocupación por el sentido con la gente de la literatura, con la gente que se dedica a la novela, pero suponíamos que nosotros postulábamos la posibilidad de que el hombre plasmara el mundo de acuerdo a ese sentido. Queríamos comprender el sentido del mundo, el sentido de la existencia, el sentido de la vida; pero no tan sólo en un afán de comprender lo que ahí estaba,

sino también de —a partir de esos sentidos racionales— poder construir en cierta medida un mundo.

De modo, entonces, que la duda respecto al valor de la sociología sería de hecho una duda respecto a nuestra posibilidad de encontrar un sentido a la acción, porque a través de las ciencias sociales estamos tratando de buscar no tan sólo la comprensión de nuestras acciones, sino el sentido de ellas y la posibilidad de otorgarles también un sentido de acuerdo a la razón.

¿No se trataría, entonces, detrás de este abandono de la sociología, de una duda con respecto a la posibilidad de cambiar el mundo? Ustedes me van a disculpar que siga siendo, de hecho, un heredero de la Ilustración en cuanto búsqueda de la verdad y pretensión de vivir de acuerdo a la verdad. La vieja idea de la Ilustración fue ésa: buscar la verdad, y una vez encontrada, poder vivir de acuerdo a ella; obviamente, consciente de todos los límites que esa tarea encierra, de todas las dificultades que se hacen presentes para tal función.

El problema de la sociología, en cuanto ciencia, es el problema de la verdad. Es ése el problema que la sociología tiene que encarar, y, si hay algo que ya sabemos, es que no necesariamente la verdad coincide con lo fáctico.

En el pesimismo de hoy en día hay una especie de extraordinaria paradoja. Se asoma una especie de pragmatismo en donde la prueba de la verdad es su éxito. Es como una lectura fácil y rápida de Dewey: la verdad es tal en la medida en que demuestra en los hechos su éxito. Nos guste o nos disguste su éxito, pero eso es verdad. No obstante, el criterio de lo verdadero no es lo mismo que lo fáctico. Hay verdades de hecho y hay verdades de razón. La existencia de un Hitler es una verdad de hecho, pero la existencia de un Hitler no es una verdad de razón; y, de alguna manera las verdades de hecho pueden ser falsas frente a las verdades de razón. Aún más, son las verdades de razón las que hacen la posibilidad o constituyen la posibilidad —y subrayo la dimensión de *posibilidad*— de una sociedad verdadera, porque esta sociedad en la cual vivimos es fáctica, pero es falsa.

En ocasiones —y mis alumnos lo saben—, citando a Husserl, he recordado que la sociología y las ciencias sociales son ciencias de la intencionalidad, que ése es su objeto: la comprensión de las intenciones humanas. Pero, a la vez de ser ciencias *de* la intencionalidad, son ciencias *con* intencionalidad: tienen, ellas mismas, intenciones. Por eso conviene destacar que la tradición de las ciencias sociales, y de la sociología en América Latina, y específicamente en Chile, ha sido la intención de no someterse a “lo real”, así, entre comillas; esto es, de no someterse a las cosas tal como son. La pretensión de la sociología, y de las ciencias sociales, en América Latina y en Chile, ha sido que no hemos querido someternos a lo que aparecía como “lo real”. Creo que esa intencionalidad debe mantenerse, porque poder liberarse de las cosas tal como son es la condición de nuestra autonomía. De modo más enfático: es condición de nuestra libertad poder superar el peso de realidades aplastantes. Y esto se refiere, muy concretamente, al problema de las perspectivas de la sociología en Chile.

Nuestro desafío permanente es constituir los temas actuales y futuros de la sociología; siempre nos preocupamos de eso. Y esta constitución de temas no es una tarea fácil. Podemos constituir temas de un modo *pasivo*, es decir, asumir simplemente lo que otros proponen y, lamentablemente, ése ha sido a menudo nuestro caso. Ahora, el hecho no es tan grave si los temas que los otros nos proponen, nosotros los podemos considerar a la vez como significativos. Me refiero más bien al peligro de una recepción pasiva del mundo, a esa facticidad a la cual hacía referencia.

Tematizar es más que recoger los temas que aparentemente andan en el mundo. *Tematizar* es proyectar, es establecer alguna mediación entre propósito, intención y proyecto. Se trata entonces de construir determinado tipo de tema de acuerdo también a determinados fines. Quiero insistir en que en la constitución de temas hay intencionalidad, y no veo por qué haya que abandonar la intención de una sociedad futura más verdadera, más racional y más libre.

Hay un último tema al cual quiero hacer referencia. A menudo se subraya como logro adquirido en este tiempo, el valor y el

respeto a la diversidad, y, por cierto, el respeto a la diversidad es un logro frente a uniformidades impuestas, cualquiera sea el signo de esa uniformidad. Pero existe el peligro de que la diversidad sea vista como la imposibilidad de una finalidad intencional por una sociedad en la que la única salida sea creer en la mano invisible del mercado, ese mercado en el que el individuo ciego que sólo persigue intereses egoístas, por un extraño milagro, hace posible el bien para todos. Todos tenemos que respetar la diversidad de los otros. ¿Cómo constituimos un ente colectivo? ¿Eso dependerá de algo tan ajeno a nuestra voluntad como aparentemente es el mercado?

En ciencias sociales sabemos que junto a la subjetividad del *yo* existe la intersubjetividad, y que esa intersubjetividad es, precisamente, lo social. Dicho de otra manera, lo social es lo intencional del *nosotros*; es decir, tal como hay intencionalidad del *yo*, hay una intencionalidad del *nosotros*. La pretensión de la sociología ha sido, insisto, ayudar a la posibilidad de existencia de una sociedad racional. Una sociedad no racional es una sociedad que nos sumerge en la alienación, en donde lo creado por nosotros se nos hace ajeno y nos domina, en donde los seres humanos son cosa entre las cosas, y aquí nos estamos refiriendo a algo que creo es responsabilidad de nuestra disciplina.

Esta escapada hacia la novela, la cual muchos sociólogos hoy día parecieran querer asumir —y estaría bien que lo hicieran, si fueran buenos novelistas—, es también, además de eso, síntoma de la necesidad de romper con un estilo de ciencia que parece obligar a someterse a la realidad tal cual es. Creo que hay un síntoma detrás de esta declaración de que están aburridos con un tipo de ciencia, que quieren otra, que quieren otro enfoque sobre el mundo y empiezan a hablar de un enfoque más próximo a la novela, un enfoque que recupere subjetividades, etc. Y creo que hay razón en eso, porque la mayor parte de la veces cultivamos una disciplina que en su pretensión de “objetiva” no admite otro hecho que la realidad de las cosas, pero como el propio Brunner reconoce, esta realidad de las cosas es una realidad hecha, y está hecha por aquel mismo Banco Mundial que, cito, “describe y

analiza más fehacientemente los sistemas y proporciona además manuales para actuar sobre ello”. Frente a ese hecho indiscutible, ¿podemos conformarnos con una ciencia que so capa de empirismo y objetividad, prescinde de intencionalidad, de su propia intencionalidad? No tan sólo intenta prescindir de la intencionalidad de los otros, sino de su intencionalidad como ciencia.

En suma, responder a las perspectivas futuras de la sociología en Chile —como reza la convocatoria de este seminario— no pasa por una capacidad de previsión, por una especie de capacidad de avizoramiento del mercado futuro, como dirían algunos, sino que constituye una tarea; una tarea que es contribuir a la desalienación de la sociedad en que vivimos, generando un tipo de conocimiento cargado de intencionalidad y que tenga el propósito de ayudar a constituir una sociedad racional, verdadera y libre. Valores que, por lo demás, nunca han sido ajenos a una ciencia genuina y que, por lo demás, son también los propios valores que la ciencia asume para sí misma. La ciencia también quiere ser racional, la ciencia quiere ser verdadera y quiere ser libre. Hay, así, plena coincidencia entre lo que la ciencia quiere asumir para sí con el tipo de sociedad que queremos asumir en un futuro próximo.

NECESITAMOS UNA NUEVA ÉTICA DE COMPORTAMIENTO¹

La foto de Humphrey Bogart en blanco y negro con el cigarrillo en la comisura del labio repleta el pequeño cubículo de profesor a tiempo completo de este sociólogo e historiador de la Universidad de Chile, protagonista de los años setenta desde la CEPAL y FLACSO con obras sobre la teoría de la dependencia con locación en América Latina, y estrellas del estilo de Fernando Henrique Cardoso, Ricardo Lagos, y otras figuras que compartieron reflexión y desvelos con este “duro” que decidió quedarse en Santiago a la hora de los “quiubos”, para demostrar que en tiempos de canallas también era posible preservar una actividad intelectual.

La ironía exacerbada no logra protegerlo de una sensibilidad a flor de piel que se expresa en la mirada aguda pero benévola de quien ha transitado desde la euforia personal y colectiva hasta el umbral de la muerte, propia y ajena, en un recorrido silencioso sin estridencias, más cercano al de un monje que al de un intelectual mediático del siglo XXI. A sus 66 años, Enzo Faletto, la

¹ Entrevista de la periodista Faride Zerán, publicada en la revista *Rocinante*, N° 41, 2002, pp. 4-7.

figura mítica de Sociología de la Universidad de Chile, el autor de libros como *Dependencia y desarrollo en América Latina*, junto al actual presidente de Brasil, Fernando H. Cardoso; *El liberalismo romántico*, con Julieta Kirkwood; *Transformaciones sociales y económicas en América Latina*, con Rodrigo Baño; o de artículos como “El futuro del Estado”, con Ricardo Lagos; o “Los años sesenta y el tema de la dependencia”, “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”, ambos publicados recientemente en la revista del Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, asume que efectivamente la Casa de Bello ha sido un refugio que le ha permitido observar casi sin ser visto.

“Alguien debe escribir la historia político-intelectual de quienes nos quedamos en Chile, y de ese diálogo interno que también se extendió a quienes estaban en el exilio”, señala al inicio de la entrevista, mientras fumamos como chimeneas en una mañana luminosa y caliente de verano de mierda, encerrados en una oficina de Sociología en pleno enero. Advierte que no debe fumar mientras saca otro cigarrillo y lo enciende en una actitud equivalente a “yo me muero como viví, de duro al estilo Bogart, o de intelectual maldito, pero amigo de sus amigos”.

Refugiados en FLACSO, organización clave en la resistencia intelectual de esos tiempos, y convencidos de que el fin de la dictadura estaba a la vuelta de la esquina, comenta de esos primeros tiempos en Chile junto a Lechner, Garretón, Moulian, Julieta Kirkwood, Rodrigo Baño y otros tantos, convencido del aporte de un exilio que con más mundo echará por tierra esta sensación de “excepcionalidad” del proceso chileno y abrirá el debate. Pero poco o nada de esas expectativas se cumplieron: el exilio fue muy largo y muchos intelectuales siguieron hablando de un Chile inexistente, de un país analizado y pensado para los europeos o norteamericanos. En síntesis, se hablaba poco de América Latina con los latinoamericanos, marcando una tendencia que, según Faletto, hoy subsiste y que se traduce en falta de pensamiento propio, y en una crisis del rol de la sociología que abarca hasta la forma de hacer política.

LA CRISIS DEL ROL DE LA SOCIOLOGÍA

¿De qué manera afecta todo este proceso a la sociología?

Aparece un fenómeno intelectualmente importante, una sociología que había estado muy ligada a procesos sociales y a una concepción de la política como proceso social, como incorporación de grupos, como conflictos entre grupos y clases sociales; en un principio adopta el tema de los nuevos movimientos sociales, ligado a la experiencia brasileña con los movimientos de base, sociales, y declara la liquidación de los partidos. Eso significaba la ruptura con los viejos partidos, tanto de la izquierda tradicional como los otros. Sin embargo, eso no bastaba, porque en un momento de democratización el problema político-institucional iba a ser clave. Ahí empieza cierto predominio de la ciencia política por sobre la sociología política. Una ciencia política muy ligada a una reflexión casi de ingeniería política. Los problemas de la democratización ya no fueron tanto el proceso de democratización social, sino la recuperación de una institucionalidad democrática.

¿Ello explicaría la incorporación de la tecnocracia a las decisiones políticas?

Está bastante ligada, porque también se da con cierta transformación del pensamiento económico latinoamericano; es decir, si uno tiene ciertas figuras que fueron clave en esa época, pensando en Chile, por ejemplo Aníbal Pinto, o lo que fueron grupos relativamente próximos, casi todos ellos de origen cepalino, como Pedro Vuskovic, Gonzalo Martner, Carlos Matos, todos ellos de alguna manera estaban mucho más formados en algo que podríamos llamar *el predominio de la economía política*, y también en cierta imagen de vincular proceso político y proceso social. Por los años ochenta, quizás un poquito antes, ya el pensamiento económico pasa a preocuparse mucho más de los problemas de la macroeconomía, de los problemas del manejo del presupuesto fiscal, de los problemas de la deuda externa, más que del problema de

propuestas de transformación social, porque se empieza a asumir que la transformación social ya está promovida desde afuera: los procesos de globalización, el predominio de nuevas dinámicas de crecimiento y transformación que están ligadas a la conformación de una economía global, etcétera. Algunos estaban absolutamente convencidos de que esa modernización iba a significar también capacidad de chorreo. En el plano intelectual, lo importante fue este paso del análisis de los procesos sociales entendidos como procesos de conflictos y transformación entre clases y grupos, a una mirada mucho más superestructural; mayor preocupación por las formas institucionales de manejo y que coinciden con una formación mucho más profesionalizante y tecnocrática.

Eso no sólo implica cambios en el modo de hacer política, sino también en el rol de la sociología...

En gran medida, pero eso está muy ligado también a las transformaciones sociales que ocurrieron. Este predominio de lo que podemos llamar *una orientación mucho más tecnocrática* obedece a la atonía de ciertos grupos sociales que sí habían jugado un papel importante en el proceso latinoamericano desde los años veinte en adelante. Presencia de los sectores medios, y después paulatinamente capacidad de incorporación de los sectores obreros y, más tarde, campesinos. Eran fuerzas sociales con cierta capacidad de manifestar sus necesidades y demandas, y si no de formularlas ellos directamente, por lo menos de asumir proyectos que estaban referidos a su papel. La experiencia del año 73 y de los siguientes en Chile, pero también en Argentina, Brasil y otros países, fue la desestructuración de esos grupos sociales. Los golpes militares y la reacción que se tuvo en casi todos lados significaron la desestructuración, fundamentalmente de los sectores medios, y obviamente también de lo que había como movimiento obrero o campesino. Los grupos intelectuales quedaron sin referentes sociales, ni siquiera con aquellos a los cuales socialmente pertenecían: los sectores medios.

¿Con qué consecuencias?

Eso genera la autoimagen de un grupo social que está por encima de los intereses de las clases, que es portadora de una racionalidad que le es propia y que se asume casi como el portavoz de esa racionalidad. Como no puede asumirse, se vincula a las esferas de poder, pero al poder ya constituido. Así se produce esta idea de una tecnocracia eficiente, capaz, que tiene un papel intelectual que lo puede jugar, pero cuyo mundo de referencia es el poder existente con el cual trata de manejarse, o en términos de “éste es el poder y con ellos trabajamos”, o “éste es el poder, busquemos los huecos dentro de este poder donde podamos tener alguna incidencia”. Se constituye esta tecnocracia bien formada, con mejor capacitación que la que podríamos tener nosotros en muchos casos, y cuyas opciones son el uso de esas capacidades para influir en el modo en que el poder está constituido, pero con muy pocas posibilidades de cuestionar realmente la existencia de ese poder.

Lo que sepulta la idea de transformación, de cambio...

Así es. La trayectoria de la universidad, sobre todo la Universidad de Chile —lo mismo sucedía con la Universidad de Concepción—: siempre se pensó que ahí era donde se elaboraban los grandes proyectos nacionales, de cambio, de transformación, y la universidad se pensaba a sí misma en esos términos. Un conflicto que se da hoy es esta idea de formación académico-intelectual o formación profesional. Diría que la tendencia profesionalizante siempre existió en la Universidad de Chile, de Andrés Bello para adelante, pero, de todas maneras, nosotros siempre asumimos que el profesional cumplía un rol intelectual en la sociedad, con una visión de país, de mundo. En mi época, ningún ingeniero se pensaba haciendo edificios o puentes por su cuenta. Ellos estaban pensando en el Ministerio de Obras Públicas, estaban pensando en las grandes instituciones estatales. Los que crean la Corfo son antiguos ingenieros de ferrocarriles que tienen esa idea de construcción de la nación a través del ferrocarril, del servicio

público. En todos está presente la función pública. Hoy, cuando piensas en formación profesional, estás pensando en el ejercicio liberal de la profesión, e incluso en el caso de que estés cumpliendo ciertas funciones públicas no es raro que de allí se pase a una multinacional. Este mundo es más parecido al norteamericano, donde también hay una concepción de la función pública mucho más tecnocrática y menos involucrada en la idea de proyectos nacionales, desarrollo nacional, opciones de cambio, opciones de transformación.

LA POLÍTICA COMO LA GESTIÓN DE LOS ENTENDIDOS

Eso plantea además el cambio de la política, que en manos de la tecnocracia transforma su esencia...

Porque la política pasa a ser administración. En una conversación incidental con Fernando Henrique Cardoso, él me dijo: “Mira, cambio con gusto 300 mitines de plaza por 5 minutos en televisión. En Brasil, en 5 minutos llego a 60, 70 millones de personas. Con 300 mitines de plaza no llegó ni a 250.000, y esa es una diferencia enorme”. Frente a esto le respondí: “Pero con los mitines de plaza tú transmites ideas, y con 5 minutos de televisión no transmites nada”. “Es que la realidad hoy día es esa —me argumentó—: ya la política es una política de masas y mediática donde la gente se identifica con esa dimensión”. ¿Ese es el cambio fundamental de la forma de hacer política?

Hay muchos factores. Antes hablábamos de *ciudadanía de las organizaciones*, término que hoy día se ha perdido, porque se habla del ciudadano como un señor con derechos individuales que actúa como individuo. Para nosotros ciudadanía era sindicato, ciudadanía era el partido, uno era ciudadano en la medida en que pertenecía a una organización. Hoy el supuesto es que tú apelas a un señor que anda por ahí, que utiliza los mecanismos adecuados, que pueden ser los mediáticos, para ese tipo de cosas.

Y en esta transformación de la política está la desestructuración, a la que hacíamos mención, de los sectores medios, de los

sectores obreros, de los sectores populares organizados. La poca importancia que tienen hace que la política tenga como referente a las masas, y el problema de las masas es su manipulación. La política es considerada como un momento de manipulación de las masas para después mantenerlas contentas con un poquito de circo o con lo que fuera, porque la política pasa a ser también la gestión de los entendidos. Luego, el momento político es un momento electoral, pero ahí tampoco se trata de transmitir ideas ni de constituir proyectos, sino que de cierta capacidad de movilizar a las masas detrás de dos o tres necesidades. De ahí para adelante las masas aparecen como desmovilizadas, a nadie le interesa que se movilicen y, por lo tanto, la política pasa a ser sólo administración y gestión.

EL CASO ARGENTINO

La crisis argentina refleja además no sólo la desestructuración total, sino el ejemplo más paradigmático del fracaso de una forma de hacer política...

Un amigo me decía que a él le gustaba mucho vivir en Argentina, porque tenía una decadencia larga, como la de los ingleses. Decía: “Me gustan las sociedades decadentes, no las que se van al diablo al tiro, sino que lentamente”. Una de las cosas que impresiona es el grado de corrupción que adquirió la política, un grado de corrupción que está muy vinculado a la corrupción general de la sociedad. Es una corrupción que ya se había dado con fuerza en el mundo de los negocios, eso que ellos llamaron “la patria financiera”, donde la totalidad del sistema económico aparecía como extraordinariamente corrompida. Eso también fue producto de la experiencia política argentina: alfonsinismo, los gobiernos radicales muy anteriores, que empezaron en Frondizzi, y obviamente del propio peronismo, con una incapacidad de creación de cuadros políticos que superaran la forma caudillesca, que tiene una enorme importancia en el funcionamiento de la totalidad de Argentina. El juego de la política argentina fue siempre un juego

de negociación entre caudillos con enormes poderes locales, lo cual hacía que todo el sistema de compromisos políticos fuera un problema de tomar y dar, pero en donde las representaciones sociales reales no tenían mucha validez. En el fondo, primaban mucho más estos otros intereses locales, estos intereses caudillistas. Eso también es un elemento de destrucción de la política. La propia experiencia política argentina es desastrosa desde Irigoyen para adelante. Cuando uno lee a los intelectuales argentinos, son tipos de muy buen nivel, de mucha capacidad de reflexión, pero uno dice: ¿qué tiene que ver esa capacidad de reflexión, esa capacidad intelectual, con la realidad de la política argentina? El sistema político argentino nunca se logró estructurar como sistema con raigambre real dentro de la sociedad argentina. En el caso de la derecha, más que estructurarse políticamente y constituir un partido, hubo una tendencia a representarse corporativamente, y los modos de representación corporativa terminan destruyendo cualquier forma de organización política. Esa corporativización del mundo argentino se da en sectores altos al igual que en el mundo sindical. El movimiento sindical adquiere un rasgo corporativo brutal. La corporativización de la política significa que sólo estoy en la defensa de mis intereses corporativos propios y no estoy siquiera en la necesidad de formular proyectos nacionales a partir de lo que pueda ser el interés de un grupo, una clase. ¡Así, todo el mundo intenta llevarse su tajada!

POR UNA NUEVA ÉTICA DE COMPORTAMIENTO

Del caso argentino volvamos a Chile, a esta relevancia de la tecnocracia sobre la política, de las ciencias políticas sobre la sociología, en definitiva, de la crisis de la política y del individualismo exacerbado sobre cualquier proyecto que no sea personal. ¿Es la derrota total?

Quienes vivimos el golpe y nos quedamos en Chile, vimos los comportamientos más horribles en términos de una retracción hacia un individualismo feroz; desconfianza con todo lo que viniera; oportunismo por todos lados. Toda esta imagen que noso-

tros teníamos de la sociedad chilena tan bien organizada, era más cáscara que otra cosa. Aquí hay un estilo de comportamiento que se acentuó después. Por ello creo que la recuperación de una ética de comportamiento distinta es una recuperación larga y depende de cierta capacidad de creación. En el caso chileno, habíamos creado instituciones que tenían ese rasgo con el que la gente se identificaba, y por lo tanto asumía la ética de la institución como ética propia. Hoy en día han desaparecido esas instituciones, se rompió la ética, y el desafío es cómo creamos una nueva ética.

¿Cómo?

Con la defensa de algunas instituciones y con la creación de instituciones que empiecen a ser expresivas de una ética colectiva, de una ética que vuelva a privilegiar el sentido de lo público, redefiniéndolo, obviamente.

¿Y por dónde pasa esa construcción de una nueva ética? No creo que sea por los partidos, si asumimos que también están en crisis...

Pienso que va a ser una reacción en lo posible intelectual y cultural. Si hay alguna posibilidad, la veo por ese lado. Y no creo que los partidos la creen; va a ser tarea de los intelectuales constituir eso como ejemplo, como expresión. Mis desviaciones de historiador más mi impronta gramsciana me hacen volver en mis clases a la historia del mundo italiano. No es por nada que Gramsci se dedique a estudiar el problema de la literatura en Italia. La unidad italiana parte desde el movimiento literario; es una sociedad con enormes dificultades, con un atraso social muy fuerte, más toda una dispersión. No existía conciencia nacional por ningún lado, pero aparece una conciencia nacional cuando surge una literatura que retoma cierto tipo de experiencias, las elabora y las transforma en casi novela. Y eso continuó en la experiencia italiana. Si tú piensas incluso en todo lo que fue la literatura posfascista, en un Elio Vittorini, en un Pavese, en el mismo Italo Calvino, es una literatura que empieza a constituir una identidad nacional,

así como en el cine con el neorrealismo italiano. También influye la apertura intelectual del Partido Comunista Italiano, que nos impresionaba por su capacidad de creación cultural capaz de plantear determinados temas que rompieran incluso con el esquematismo que había sido la trayectoria del estalinismo. En el caso chileno rescato, por lo interesante, el aporte de los historiadores.

¿Más que la literatura?

He seguido poco lo que se está dando en literatura, pero creo que en ciertas experiencias literarias, como *Morir en Berlín*, de Carlos Cerda, se recupera la experiencia del exilio, o en *Cobro revertido*, de Leandro Urbina. En cambio, los historiadores y toda su discusión sobre una recuperación crítica de la historia, me parece muy significativa.

Esto tiene un problema, y ése es el déficit de los sociólogos: es esencial el intento de análisis crítico del pasado chileno y de la historia chilena. Probablemente está implícito en muchos de ellos una pregunta que está hecha desde el presente, es decir, desde ahora vamos a mirar hacia atrás y vamos a recuperar lo que sea recuperable. Sin embargo, los sociólogos deberían hacerla explícita, es decir, desde dónde pensamos hoy en día, desde dónde pensamos para atrás y desde dónde pensamos para adelante.

LA DEUDA DE LA SOCIOLOGÍA

Aquí hay una demanda de la sociología, profundicemos en ella...

La sociología no está cumpliendo con su rol. Un libro bastante bueno e importante fue *Chile actual: anatomía de un mito*, de Tomás Moulian, pero ese texto no es lo suficientemente sociológico. El libro se hacía cargo de un malestar, pero si uno lo lee en una lectura quizás superficial, aparece la culpa en la conducta, como que alguien de repente traicionó los viejos ideales, fallando en el análisis más estructural de por qué estos cambios de conducta. No es la intención de Tomás, pero aparece como una especie de

crítica de traición de los intelectuales, pero sin que nadie les explique por qué, salvo que sean todos traidores natos. Se puede decir que un grupo social va a tener una enorme tendencia a cambiar de posición, y al oportunismo, pero tiene que explicar por qué es oportunista. Y ése es el rol de la sociología: instalar esta discusión que no está, y para situar la que están haciendo los historiadores hay que hacer mucho más explícitas las preguntas del hoy. Y en este aparte pienso en Salazar, Jocelyn-Holt, Sofía Correa y en el grupo de historiadores económicos como Pinto y otros jóvenes vinculados a la Universidad Santiago de Chile. Esa es la discusión más interesante que se está dando en el plano intelectual, y ahí los sociólogos están en deuda.

¿Si es una deuda que se arrastra desde hace rato, significa entonces que la sociología ha sido superada por los acontecimientos?

Hemos construido un mito con respecto a la sociología chilena, y de repente nos adjudicamos cosas que no son nuestras, sino que son de otros. Tuvimos la suerte en los años setenta, del número de exiliados brasileños y argentinos y otros que se radicaron en Chile. Se dice que “el gran momento de la sociología latinoamericana fue el momento de la dependencia”, y el único chileno que estaba metido en eso desde la sociología era yo, el resto eran brasileños, argentinos, etc. Sí que participaban algunos economistas que venían de la vertiente de la CEPAL, pero no los sociólogos. La sociología chilena, quizás por el mismo proceso, se parecía más a la sociología norteamericana; estoy pensando tanto en gente de la Universidad Católica como en gente de la Universidad de Chile. Personajes importantes en la formación de los sociólogos chilenos fueron Orlando Sepúlveda, Guillermo Briones. Independientemente de sus posiciones políticas personales, al igual que la sociología norteamericana se definió a sí misma como colaboradora de ese proceso, asumiendo los conflictos sociales que el cambio pudiera producir. Predominó durante largo tiempo dentro de la concepción de la sociología chilena esa idea de sociedad moderna, sociedad tradicional, el rasgo de la sociedad tradicio-

nal es lo rural... entonces cómo producimos el cambio para que la sociedad rural se incorpore al mundo moderno, etc. Hay una sociología pensándose a sí misma en esos términos. Por la enorme importancia del aparato gubernamental, que también define generalmente las funciones profesionales como “oiga, cómo me resuelve el problema de...”, entonces también los sociólogos, en mis tiempos, casi el 60 por ciento de los sociólogos trabajábamos en la universidad y el otro 40 por ciento en el gobierno. Hoy en día las cosas se han invertido bastante. Pero la idea es que te incorporabas a la función pública como profesional con un sentido progresista en el sentido de que pensabas que la sociedad chilena iba en la dirección del progreso. La dimensión más crítica no era parte de la tradición de la sociología chilena.

A diferencia de lo que uno podría haber pensado, ¿ése es uno de los mitos?

Sí, la dimensión más crítica la verdad es que venía con una reflexión sobre la cosa latinoamericana en su conjunto, y era mucho más propia de los sociólogos latinoamericanos —brasileños, argentinos, etcétera. En el momento de predominio de la Revolución Cubana, los sociólogos chilenos asumieron el tema del cambio y la transformación de la revolución, y una crítica a la sociedad existente.

Pero yo diría que esa gente que asumió esa dimensión no alcanzó a constituirse como referente intelectual fuerte: eran demasiado jóvenes todavía. Hoy, de nuevo la sociología adquiere ese rasgo de la tradición chilena, al tener como referente su colaboración profesional en las políticas estatales, y eso se ha acentuado. Cuando trabajas utilizando un instrumento de la sociología como puede ser la encuesta, el problema es siempre elaborar las encuestas. Una vez escuché que alguien decía a los alumnos: “No se preocupen por las preguntas, las preguntas las pone el cliente”. Y el cliente puede ser el Estado, el cliente puede ser una empresa privada, pero ya no preguntas sociológicamente pensadas, si no que pones tu instrumento al servicio de las preguntas de otros. Es

obvio que hay ciertas personas en sociología que cumplen un papel distinto: estamos hablando de Garretón, Brunner, Moulian...; son tipos que tienen una capacidad de propuesta distinta. Pero el grueso son sociólogos profesionales que te preguntan qué quiere saber, que yo se lo averiguo.

Esto significa una gran demanda hacia la sociología, que la planteas en términos de retomar su esencia...

Su función intelectual. Esa es la trayectoria de la sociología norteamericana, con excepciones; pero si tomas la sociología europea, fundamentalmente quizás la alemana, ahí hay una diferencia con la inglesa, en cierta medida la francesa: es una sociología mucho más de reflexión crítica sobre la propia experiencia. La tienes desde un Weber hasta un Habermas.

¿Dónde se forma ese sociólogo con pensamiento crítico? ¿En la universidad?

Debería serlo, y en el plano de la Facultad de Ciencias Sociales, en la cual estoy, el tema de la reflexión crítica, que todos lo pueden poner como declaración de principio, no es lo que predomina, sino más bien una función más profesional orientada a la resolución de problemas sociales. Por eso he insistido en la necesidad de establecer un diálogo con los historiadores, de recuperar un diálogo con la gente de la filosofía —estoy pensando en Humberto Giannini, en Carlos Ruiz, quienes tienen cierta capacidad de reflexión sobre la sociedad chilena y sobre los problemas actuales de la sociedad contemporánea.

Hay una larga trayectoria en la Universidad de Chile con una fuerte tendencia a la dimensión profesional, y también es cierto lo que muchas veces se dice: Chile produce buenos profesionales y malísimos intelectuales. Uno ve el nivel de los intelectuales peruanos, y eran mucho mejores intelectualmente que nosotros, pero si pensabas en términos de la formación profesional, los superábamos.

Parte de la crisis de pensamiento hoy se explica en que estos grandes relatos e interpretaciones fueron sancionados a partir de la caída de los socialismos reales...

Esa tendencia contaba con ciertas figuras intelectuales que cumplían otro papel, y esas figuras también estaban en la universidad: un Eugenio González, un Juan Gómez Millas, un Mario Góngora, incluso un Jaime Eyzaguirre, poseían grandes visiones. Eso siempre existió, y una ventaja quizás era que la Facultad de Filosofía era Facultad de Filosofía y Educación, y teníamos el Pedagógico, y estas grandes ideas se transmitían hacia abajo en la formación de profesores, que a su vez iban a constituir en el ámbito de la educación secundaria una preocupación de orden cultural, intelectual. En la universidad eso lo veo muy disminuido, y creo que la primera tarea es recuperar esas capacidades.

BIBLIOGRAFÍA DE ENZO FALETTO

COMO AUTOR

- Faletto, Enzo, "Incorporación de los sectores obreros al proceso de desarrollo: imágenes sociales de la clase obrera", en *Revista Mexicana de Sociología*, N° 3, 1966. pp. 693-741. (Sociología del trabajo; movimiento obrero; clase obrera; América Latina).
- _____, *Clases, crisis política y el problema del socialismo en Chile*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile/Escuela Latinoamericana de Sociología (ELAS), 1973, 43 p. (Burguesía; socialismo; clases sociales; análisis histórico; Chile).
- _____, *El problema de la dependencia y lo nacional-popular*, documento de trabajo, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1976, 23 p. (Dependencia social; dependencia económica).
- _____, "El problema de la dependencia y lo nacional-popular", en Geneletti, Carlo (ed.), *Latin American Problems*, Rome, Centro di Educazione Professionale, 1976, pp. 51-64. Fotocopia del artículo de la revista *International Review of Community Development*, N° 35-36, 1976, cuyo editor fue Carlo Geneletti. (Dependencia económica; aspectos políticos; América Latina).
- _____, *Algunos temas del historicismo contemporáneo (la crítica a la historiografía romántica)*. Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1977, 14 p. (Historiografía).

- _____, “La dependencia y lo nacional-popular”, en *Nueva Sociedad*, N° 40, 1979, pp. 40-49. (Dependencia económica; aspectos políticos; crisis política; movimiento popular; América Latina).
- _____, “Educación y cultura en las alternativas de democratización”, en *Vector, Educación y Democracia*, Santiago de Chile, Vector, 1979, pp. 1-27. (Educación; democratización; universidades; educación superior).
- _____, *Los temas de democracia y libertad en José Medina Echavarría: vigencia y contextos*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1980, 12 p. (Democracia; análisis sociológico).
- _____, *Visión histórica de Chile: IV Encuentro de Educación*, Santiago de Chile, Academia de Humanismo Cristiano, 1980, 12 p. (Historia; análisis histórico; educación; conferencia; Chile).
- _____, *Algunas características de la base social del Partido Socialista y del Partido Comunista: 1958-1973*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1980, 62 p. (Partido Socialista; Partido Comunista; partidos políticos de izquierda; Chile).
- _____, “Dependencia, democracia y movimiento popular en América Latina”, en Universidad Autónoma de Puebla, *Movimientos populares y alternativas de poder en Latinoamérica*, Puebla, Universidad Autónoma de Puebla, Instituto de Ciencias, 1980, pp. 15-38. (Movimientos sociales; movimiento popular; Estado; América Latina).
- _____, “Comentario crítico a la propuesta del Dr. Raúl Prebisch”, en *Nueva Sociedad*, N° 55, 1981, pp. 35-42. (Capitalismo; teoría económica; Raúl Prebisch).
- _____, *Clases sociales y opciones políticas en Chile*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1981, 19 p. (Clases sociales; participación política; participación social; Chile).
- _____, “Democracia y opción popular en América Latina”, en Universidad Internacional Menéndez Pelayo, *La lucha por la democracia en América Latina*, Guadalajara, UIMP, 1981, pp. 123-138. (Democracia; desarrollo social; estilos de desarrollo; movimiento popular; América Latina).
- _____, *Estilos alternativos de desarrollo y opciones políticas: papel del movimiento popular*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1981,

- 64 p. (Estilos de desarrollo; movimiento obrero; sindicalismo; libertad; democracia).
- _____, *Opciones políticas en América Latina: comentario crítico a la propuesta del Dr. Prebisch*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1981, 15 p. (Desarrollo político; teoría económica; capitalismo; América Latina).
- _____, *Burocracia y Estado en América Latina*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1981, 39 p. (Burocracia; Estado; América Latina).
- _____, *Notas sobre estilos alternativos de desarrollo, política y movimientos sociales*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1982, 35 p. (Movimientos sociales; política; estilos de desarrollo).
- _____, *Sociedad y naturaleza en América Latina: incidencia de las ideologías*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1982, 61 p. (Sociedad; medio ambiente; burguesía; historia; ideologías; América Latina).
- _____, *Nuevos temas del proceso social latinoamericano*, en José Molero (ed.), *El análisis estructural en economía: ensayos de América Latina y España*, México, FCE, 1982, pp. 369-377. (Desarrollo social; América Latina).
- _____, “Estilos alternativos de desarrollo y opciones políticas: papel del movimiento popular”, en FLACSO-Costa Rica, *América Latina: desarrollo y perspectivas democráticas*, San José, FLACSO, 1982, pp. 101-146. (Estilos de desarrollo; participación política; América Latina).
- _____, “Los textos de democracia y libertad en José Medina Echavarría: vigencia y contextos”, en Instituto de Cooperación Iberoamericana, *Medina Echavarría y la sociología latinoamericana*, Madrid, Ediciones Cultura Hispánica, 1982, pp. 127-135. (Democracia; libertad; José Medina Echavarría; conferencia; América Latina).
- _____, “Estilos alternativos y opción democrática en América Latina”, ponencia presentada en la Conferencia Objetivos y Márgenes de la Intervención Estatal, ISS-FLACSO, 1982. (Democracia; estilos de desarrollo; América Latina).
- _____, “Notas sobre estilos alternativos de desarrollo, política y movimientos sociales”, ponencia presentada en la Conferencia

- Objetivos y Márgenes de la Intervención Estatal, ISS-FLACSO, 1982, 46 p. (Estilos de desarrollo; política social; movimientos sociales).
- _____, “Notas para el análisis del proceso político ecuatoriano: 1968-1978”, en *Economía y Desarrollo*, N° 6, 1982, pp. 71-82. (Desarrollo político; partidos políticos; Ecuador).
- _____, “Clases sociales y opciones políticas en Chile”, en *Vector: Temas Socialistas*, N° 1, 1983, pp. 133-142. (Socialismo; Partido Socialista; clases sociales; participación política; participación social; Chile).
- _____, “Sobre populismo y socialismo”, en *Opciones*, N° 7, 1985, pp. 61-71. (Populismo; socialismo; partido socialista).
- _____, “Experiencia autoritaria y opción democrática en Chile”, en Colegio de Sociólogos de Chile, *Primer Congreso Chileno de Sociología*, Santiago de Chile, Colegio de Sociólogos de Chile, 1985, pp. 917-929. (Autoritarismo; dictadura; gobierno militar; seminario; Chile).
- _____, “Notas sobre estilos alternativos de desarrollo: política y movimientos sociales”, en Marcela Gajardo (comp.), *Teoría y práctica de la educación popular*, Pátzcuaro, PREDE-OEA, 1985, pp. 41-69. (Movimientos sociales; estilos alternativos; desarrollo social; América Latina).
- _____, “La juventud como movimiento social en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 29, 1986, pp. 185-192. (Juventud; movimientos sociales; movimientos estudiantiles participación política; América Latina).
- _____, “Estilos alternativos de desarrollo y problemas de la estructura social latinoamericana”, en Enzo Faletto y Gonzalo Martner (coords.), *Repensar el futuro: estilos de desarrollo*, Caracas, Nueva Sociedad, 1986, pp. 53-96. (Estilos de desarrollo; participación política; movimientos sociales; América Latina).
- _____, “Opciones políticas en América Latina: comentario crítico a la propuesta del doctor Prebish”, en Julio Labastida Martín del Campo, *Los nuevos procesos sociales y la teoría política contemporánea*, México, Siglo XXI, 1986, pp. 244-249. (Desarrollo político; teoría económica; capitalismo; América Latina).

- _____, “La producción en ciencias sociales y su impacto en la política en América Latina”, en ILDIS, *Ciencias sociales y política en América Latina*, Quito, ILDIS, 1987, pp. 66-77. (Ciencias sociales; ciencia política; política social; América Latina).
- _____, “La juventud como movimiento social en América Latina”, en *Realidad Universitaria*, N° 3, 1987, pp. 58-62. Juventud; movimientos estudiantiles; universidades; movimientos sociales; América Latina).
- _____, “Transformaciones culturales e identidades sociales”, en CLACSO, *Imágenes desconocidas: la modernidad en la encrucijada postmoderna*, Buenos Aires, CLACSO, 1988, pp. 179-182. (Modernidad; posmodernidad; cambio cultural; sociedad; conferencia; América Latina).
- _____, “Cultura política y conciencia democrática”, en *Revista de la CEPAL*, N° 35, 1988, pp. 77-81. (Democracia; cultura; estilos de desarrollo; América Latina).
- _____, “Problemas de la transformación social en América Latina”, en Kliksberg, Bernardo (comp.), *¿Como enfrentar la pobreza?*, Buenos Aires, GEL, 1989, pp. 15-22. (Desarrollo social; recesión económica; estrategias sociales estrategia del desarrollo; América Latina).
- _____, “La especificidad del Estado latinoamericano”, en *Revista de la CEPAL*, N° 38, 1989, pp. 69-88. (Estado; desarrollo político; intervención del Estado; América Latina).
- _____, “Equidad, transformación social y democracia en América Latina”, en Adolfo Gurrieri, *Los años noventa: ¿desarrollo con equidad?*, San José, FLACSO-Costa Rica, 1990, pp. 125-151. (Desarrollo social; democracia; desarrollo económico; justicia social; América Latina).
- _____, *¿Qué pasó con Gramsci?*, documento de trabajo, serie Estudios Políticos, N° 13, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1991, 15 p. (Ideologías políticas; pensamiento político; modernización).
- _____, “¿Qué pasó con Gramsci?”, en *Nueva Sociedad*, N° 115, 1991, pp. 90-97. (Modernización; ideologías políticas; pensamiento político).

- _____, *Imágenes sociales de la modernización y la transformación tecnológica*, documento de trabajo, serie Estudios Sociales, N° 15, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1991, 54 p. (Modernización; cambio tecnológico; estilos de desarrollo; América Latina; Argentina; Bolivia; Brasil; Chile; Ecuador).
- _____, “Imágenes sociales de la transformación tecnológica”, en *Revista de la CEPAL*, N° 45, 1991, pp. 7-16. (Cambio tecnológico; desarrollo económico; desarrollo social; modernización; desarrollo tecnológico; América Latina).
- _____, “Aníbal Pinto: la significación de lo político”, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 19, 1991, pp. 321-328. (Ideologías políticas; pensamiento político; desarrollo económico; pensamiento económico).
- _____, “¿Qué reemplaza al modelo estatal-burocrático?”, en Fernando Calderón y Mario Dos Santos, *Hacia un nuevo orden estatal en América Latina: veinte tesis sociopolíticas y un corolario*. Santiago de Chile, FCE, 1991, pp. 149-154. (Burguesía; comportamiento político; transformación social; modernización del Estado; movimientos sociales; América Latina).
- _____, “La renovación del Estado y la consolidación democrática en Chile”, en *Cuadernos del Foro '90*, N° 1, 1992, pp. 73-83. (Estado; democracia; democratización; descentralización; Chile).
- _____, *La renovación del Estado y la consolidación democrática en Chile*, documento de trabajo, serie Estudios Políticos, N° 17, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1992, 21 p. (Estado; democracia; seminario; democratización; reforma del Estado; descentralización; Chile).
- _____, “Formación histórica de la estratificación social en América Latina”, en *Revista de la CEPAL*, N° 50, 1993, pp. 163-180. (Clases sociales; estratificación social; grupos sociales; América Latina).
- _____, “¿Qué pasó con Gramsci?”, en *Socialismo y Participación*, N° 64, 1993, pp. 57-66. (Pensamiento político; ideologías políticas).
- _____, “Política social, desarrollo y democracia en América Latina: las funciones del Estado”, en *Revista de Sociología*, N° 8, 1993, pp. 27-38. (Estado; transformación del Estado; América Latina).

- _____, “La función del Estado en América Latina: política social, desarrollo y democracia”, en *Revista Foro*, N° 23, 1994, pp. 5-16. (Estado; política social; desarrollo social; sociedad; democracia; América Latina).
- _____, “Sociedad y política en los desafíos del futuro”, en SELA/ UNESCO, *Una mirada hacia el siglo XXI*, Caracas, Nueva Sociedad, 1995, pp. 51-60. (Futuro; política social; sociedad; política de desarrollo; prospectiva; América Latina; Caribe).
- _____, “Aníbal Pinto Santa Cruz: la significación de lo político”, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 29, 1996, pp. 463-470. (Ideologías políticas; pensamiento económico; pensamiento político; desarrollo económico; Aníbal Pinto Santa Cruz; América Latina).
- _____, “La CEPAL y la sociología del desarrollo”, en *Revista de la CEPAL*, N° 58, 1996, pp. 191-204. (Sociología del desarrollo).
- _____, “Panorama social”, en Departamento de Sociología-Universidad de Chile, *Análisis del año 1998*, Santiago de Chile, Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, 1998, pp. 27-38. (Análisis político; análisis social; análisis económico; Chile).
- _____, “Travesía sobre la teoría de la dependencia”, en *La Ciudad Futura*, N° 49, 1998, pp. 49-55. (Dependencia económica; globalización; América Latina).
- _____, “¿Crisis en la sociología?”, en *Némesis*, N° 1, 1998, pp. 20-25. (Sociología; Chile).
- _____, “La recesión y la conformación de las relaciones sociales”, en Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, *Análisis del año 1999*, Santiago de Chile, Departamento de Sociología-Universidad de Chile, 1999, pp. 31-42. (Análisis social; recesión económica; pobreza; cesantía; Chile).
- _____, “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”, en *Revista de Sociología*, N° 13, 1999, pp. 127-140. (Dependencia económica; teoría de la dependencia; liberalización económica).
- _____, “Los años sesenta y el tema de la dependencia”, en *Revista de Sociología*, N° 13, 1999, pp. 119-126. (Teoría de la dependen-

cia; capitalismo; análisis histórico; teoría del desarrollo; dependencia económica; América Latina).

_____, “La ciencia social y el cientista social en el pensamiento de José Medina Echavarría”, en *Revista de Sociología*, N° 13, 1999, pp. 95-105. Conferencia del autor con ocasión de su nombramiento como doctor honoris causa de la Universidad Nacional de Rosario, Argentina. (Ciencias sociales; sociología; José Medina Echavarría; sociólogos; discurso; América Latina).

_____, “Democracia, estilos de desarrollo y desarrollo sustentable”, en FOSIS, *Participación, superación de la pobreza y desarrollo sustentable*, Santiago de Chile, FOSIS, 2000, pp. 57-60. (Pobreza; desarrollo sustentable; seminario; América Latina; Caribe).

_____, “Transformaciones culturales e identidades sociales”, en *Revista Chilena de Humanidades*, N° 20, 2000, pp. 53-59. (Modernización; postmodernismo; cambio cultural; América Latina).

_____, “De la teoría de la dependencia al proyecto neoliberal: el caso chileno”, en *Socialismo y Participación*, N° 90, 2001, pp. 77-88. (Dependencia económica; liberalización económica; liberalismo; Chile).

_____, “La arquitectura como documento social: la ambigüedad de la modernidad”, en Mirta Halpert (ed.), *Otras miradas, otras preguntas: ciudad y arquitectura*, Santiago de Chile, Ediciones Universidad Central, 2001, pp. 101-136. (Sociología urbana; ciudad; oligarquía; análisis histórico; Chile).

_____, “La dependencia y lo nacional-popular”, en *Nueva Sociedad*, N° 180-181, 2002, pp. 22-37. (Crisis política; dependencia económica; movimiento popular; aspectos políticos; América Latina).

_____, “Necesitamos una nueva ética de comportamiento”, en *Rocinante*, N° 41, marzo de 2002, pp. 4-7. Entrevista realizada por la periodista Faride Zerán. (Sociología; ideologías; análisis sociológico; entrevista; ciencias sociales; análisis histórico; América Latina; Chile).

COMO COAUTOR

Faletto, Enzo y Ana María Barrenechea, *Transformaciones en la ideología y la orientación obrera a partir del desarrollo industrial*, Santiago, FLACSO, 1959, 53 p. Tesis de la Escuela Latinoamericana de Sociología, promoción 1958-1959. (Cambio social; clase obrera; desarrollo industrial; ideologías; tesis FLACSO).

_____ y Fernando H. Cardoso, *Dependencia y desarrollo en América Latina. Ensayo de interpretación sociológica*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1967, 173 p. (Desarrollo económico; análisis sociológico; América Latina).

_____ y Fernando H. Cardoso, “Dependencia y desarrollo en América Latina”, en Helio Jaguaribe, *La dominación de América Latina*, Lima, Francisco Moncloa, 1968, pp. 177-221. (Dependencia económica; desarrollo político; América Latina).

_____, Helio Jaguaribe, Celso Furtado, *et al.*, *La dominación de América Latina*, Lima, Francisco Moncloa, 1968, 221 p. (Desarrollo político; ciencia política; sociología política dependencia económica; clases sociales; América Latina).

_____ y Fernando H. Cardoso, *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, México, Siglo XXI, 1969, 166 p. (Desarrollo económico; dependencia económica; América Latina).

_____ y Eduardo Ruiz, *Notas para una sociología de la urbanización en América Latina*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, Facultad de Arquitectura y Urbanismo, 1970, pp. 1-12. (Urbanización; sistemas políticos; análisis sociológico; cambio cultural; conflictos sociales; clases sociales; seminario; América Latina).

_____ y Eduardo Ruiz, “Conflicto político y estructura social”, en Aníbal Pinto *et al.*, *Chile hoy*, México, Siglo XXI, 1970, pp. 213-254. (Grupos sociales; poder político; estructura social; partidos políticos; problemas políticos; estructura económica; Chile).

_____, Eduardo Ruiz y Hugo Zememann, *Génesis histórica del proceso político chileno*, Santiago de Chile, Quimantú, 1971, 121 p. (Desarrollo político; oligarquía; grupos sociales; burguesía; cla-

- ses sociales; sectores populares; movimiento popular; socialismo; nazismo; frente popular; partidos políticos; Chile).
- _____ y Julieta Kirkwood, *Orden, mito y literatura*, Santiago de Chile, FLACSO/Escuela Latinoamericana de Sociología (ELAS), 1973, 14 p. (Ideologías; mitos; movimientos sociales).
- _____ y Fernando H. Cardoso, *América Latina: proceso interno y orden mundial*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1976, 62 p. Este trabajo, con el título de “Post scriptum”, constituye un capítulo adicional de las ediciones del libro *Dependencia y desarrollo en América Latina*, en inglés y alemán. (Dependencia económica; dependencia social; América Latina).
- _____ y Julieta Kirkwood, *Notas para un ensayo sobre anarquismo y existencialismo*, Santiago de Chile, FLACSO, 1976, 9 p. (Anarquismo; existencialismo).
- _____ y Julieta Kirkwood, *Sociedad burguesa y liberalismo romántico en el siglo XIX*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1976, 213 p. (Sociedad; liberalismo; burguesía; clases sociales; clase media; Chile).
- _____ y Julieta Kirkwood, *Política y comportamientos sociales en América Latina*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1976, 50 p. (Política social; movimientos sociales; América Latina).
- _____ y Fernando H. Cardoso, *Abhängigkeit und Entwicklung in Lateinamerika*, Frankfurt, Suhrkamp Verlag, 1976, 226 p. (Desarrollo económico; análisis sociológico; dependencia económica; América Latina).
- _____, Julieta Kirkwood, Rodrigo Baño y Eduardo Morales, *Movimiento laboral y comportamiento político*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1977, 67 p. (Movimiento obrero; comportamiento político; América Latina).
- _____ y Fernando H. Cardoso, “Post scriptum a ‘Dependencia y desarrollo en América Latina’”, en *Desarrollo Económico*, N° 66, 1977, pp. 273-299. (Dependencia económica; desarrollo económico y social; globalización; América Latina).
- _____, Rodrigo Baño, Leopoldo Benavides, et al., *Proceso de industrialización y proceso político en América Latina*, Santiago

- de Chile, FLACSO-Chile, 1977, 35 p. (Industrialización; proceso político; América Latina).
- _____ y Fernando H. Cardoso, “Estado y proceso político en América Latina”, en *Revista Mexicana de Sociología*, N° 2, 1977, pp. 357-387. (Estado; política; proceso político; dependencia económica; desarrollo político; América Latina).
- _____ y Julieta Kirkwood, *Sociedad burguesa y liberalismo romántico*, Caracas, El Cid Editor, 1977, 173 p. (Sociedad; liberalismo; burguesía; clases sociales; clase media; Chile).
- _____, Rodrigo Baño, Leopoldo Benavides, *et al.*, *Movimientos populares y democracia en América Latina*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1978, 28 p. (Movimientos sociales; democracia; América Latina).
- _____, Rodrigo Baño, Leopoldo Benavides, *et al.*, “Movimientos populares y democracia en América Latina”, en *Crítica y utopía*, N° 1, 1979, pp. 131-147. (Movimientos sociales; democracia; América Latina).
- _____ y Fernando H. Cardoso, *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley, University of California Press, 1979, 227 p. (Desarrollo económico; dependencia económica; América Latina).
- _____, Rodrigo Baño, Leopoldo Benavides, *et al.*, “Proceso de industrialización y proceso político en América Latina”, en *Revista Paraguaya de Sociología*, N° 50, 1981, pp. 151-164. (Industrialización; Estado; clases sociales; proceso político; América Latina).
- _____, Rodrigo Baño, Leopoldo Benavides, *et al.*, *El proyecto popular alternativo en la historia reciente de América Latina*, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1982, 121 p. (Proyecto popular alternativo; clases sociales; marginalidad; América Latina).
- _____ y Ricardo Lagos E., “El futuro del Estado en Chile: opciones de transformación económica y social”, en *Revista Interamericana de Planificación*, N° 72, 1984, pp. 148-153. (Estado; transformación del Estado; transición democrática; cambio político; planificación estratégica; Chile).

- _____ y Germán Rama, “Cambio social en América Latina”, en *Pensamiento Iberoamericano*, N° 6, 1984, pp. 13-30. (Cambio social; estructura social; América Latina).
- _____ y Germán Rama, “Sociedades dependientes y crisis en América Latina: los desafíos de la transformación político-social”, en *Revista de la CEPAL*, N° 25, 1985, pp. 127-146. (Recesión económica; cambio social; estructura social; dependencia tecnológica; dependencia económica; América Latina).
- _____ y Germán Rama, “Sociedades dependientes y crisis en América Latina: los desafíos de la transformación político-social”, en Germán Rama (comp.), *Escenarios políticos y sociales del desarrollo latinoamericano*, Buenos Aires, Eudeba, 1986, pp. 21-46. (Desarrollo social; desarrollo político; dependencia económica; seminario; América Latina).
- _____ y Fernando H. Cardoso, “Nationalism and Populism: Social and Political Forces of Development in the Phase of Consolidating the Domestic Market”, en Peter Klarén y Thomas J. Bossert (eds.), *Promise of Development: Theories of Change in Latin America*, Boulder, Westview Press, 1986, pp. 149-165. (Nacionalismo; populismo; desarrollo económico; dependencia económica; América Latina).
- _____ y Germán Rama, “Sociedades dependientes y crisis en América Latina: los desafíos de la transformación político-social”, en Gonzalo Martner (coord.), *Diseños para el cambio: modelos socioculturales*, Caracas, Nueva Sociedad, 1987, pp. 17-48. (Dependencia económica; dependencia tecnológica; recesión económica; cambio social; estructura social; América Latina).
- _____ y Rodrigo Baño, *El apoliticismo: el factor generacional*, serie Estudios Políticos, N° 25, Santiago de Chile, FLACSO-Chile, 1992, 69 p. (Cultura política; partidos políticos; participación política; participación ciudadana; análisis sociológico; comportamiento político; apoliticismo; Chile).
- _____ y Rodrigo Baño, “Estructura social y estilo de desarrollo”, cuadernos de trabajo, N° 2, Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, 1992, 96 p. (Estructura social; estratificación social; clases sociales; América Latina).

- _____ y Rodrigo Baño, “Institucionalidad política y proceso social: el debate sobre el presidencialismo o parlamentarismo”, cuadernos de trabajo, N° 1, Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, 1992, 83 p. (Instituciones políticas; presidencialismo; parlamentarismo; Estado; sociedad; América Latina).
- _____ y Rodrigo Baño, *Cambios en la estratificación social y estilos de desarrollo: algunas hipótesis de trabajo*, Santiago, CEPAL, 1992, 63 p. (Estratificación social; estructura social; grupos sociales; estilos de desarrollo; América Latina).
- _____ y Rodrigo Baño, *Propuesta para la construcción de un sistema de indicadores sociales en función del desarrollo productivo y la equidad*, Santiago de Chile, INE-UNICEF, 1993, 119 p. (Desarrollo económico; equidad; política social; indicadores sociales; productividad; proyecto; Chile).
- _____ y Fernando H. Cardoso, “Dependencia y desarrollo en América Latina”, en CEPAL, *Cincuenta años del pensamiento de la CEPAL: textos seleccionados*, vol. II, Santiago de Chile, CEPAL/FCE, 1998, pp. 475-499. (Dependencia económica; desarrollo económico y social; globalización; América Latina).
- _____ y Rodrigo Baño, “Transformaciones sociales y económicas en América Latina”, en *Cuadernos del Departamento de Sociología*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, 1999, 90 p. (Desarrollo económico; condiciones sociales; globalización; privatización; educación; sistemas políticos; transformación de sistemas económicos; transformación política; América Latina).
- _____ y Carlos Ruiz, “La modernidad puesta en duda”, en Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, *Análisis del año 2000*, Santiago de Chile, Departamento de Sociología de la Universidad de Chile, 2001, pp. 33-51. (Análisis social; modernidad; equidad social; empleo; desempleo; desigualdad social; Chile).

COMO COORDINADOR

Faletto, Enzo y Gonzalo Martner (coords.), *Repensar el futuro: estilos de desarrollo*, Caracas, Nueva Sociedad, 1986, 126 p. (Desarrollo económico; estilos de desarrollo; mujeres; democracia; política económica; América Latina).

Impreso en Litográfica Ingramex, S.A. de C.V.
Centeno 162-1, col. Granjas Esmeralda
09810 México, D.F.
El tiraje consta de 1,000 ejemplares y sobrantes
Se terminó de imprimir el 18 de septiembre de 2015.

