Smelser

Sociología de la vida económica

MANUALES UTEHA Nº 270/270a

14 · CIENCIAS SOCIALES

UTEHA MEXICO

Sistema Integrado de Bibliotecas
Biblioteca digital UCE
Calle Jerónimo Leyton y Gato Sobral – Cdla. Universitaria
+593 2230757 ext: 808 biblioteca.general@uce.edu.ec

BASE LEGAL PARA DIGITALIZACIÓN DE LIBROS CON DERECHOS DE AUTOR

El Sistema Integrado de Bibliotecas de la Universidad Central del Ecuador, digitalizará su acervo bibliográfico siempre y cuando sea para fines educativos y de investigación. No se permite la reproducción y distribución para la comercialización directa e indirecta del mismo.

La digitalización del material bibliográfico se lo realiza de acuerdo al Código Orgánico De La Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación Art. 212 numeral 9, Literal ii "(…) Una biblioteca o archivo podrá, además, realizar los siguientes actos (…) La reproducción electrónica y comunicación pública de obras de su colección para ser consultadas gratuita y simultáneamente hasta por un número razonable de usuarios, sólo en terminales de redes de la respectiva institución o para usuarios de esa institución bajo su control, en condiciones que garanticen que no se puedan hacer copias electrónicas de esas reproducciones" y literal vii "La reproducción, adaptación, traducción, transformación, arreglo, distribución y comunicación de una obra protegida por derechos de autor o una prestación protegida por derechos conexos, en uno o más formatos accesibles para el uso exclusivo de personas con discapacidad".

Este material se considera un producto intelectual a favor de su autor; por tanto, la titularidad de sus derechos se encuentra protegida por el Código Orgánico De La Economía Social de los Conocimientos, Creatividad e Innovación. La violación a dichos derechos constituye un delito que será responsabilidad del usuario.

Este libro está disponible físicamente en:

BIBLIOTECA	Sistema integrado de bibliotecas			**PISO**	
				ESTANTE	
				BANDEJA	
CONVENIO INTERINSTITUCIONAL		**UNIVERSIDAD**			

S/26,00

U.T.E.H.A. U.T.E.H.A.

U.T.E.H.A.

Nr. 172 CH

U.T.E.H.A. U.T.E.H.A.

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
POTENTIOR EST
OMNIUM SAPIENTIA
FUNDADA EN 1651
QUITO

MANUALES UTEHA · NUMERO 270/270a

Sección 14

CIENCIAS SOCIALES

SOCIOLOGIA DE LA VIDA ECONOMICA

UNIVERSIDAD CENTRAL
BIBLIOTECA GENERAL
QUITO - ECUADOR
COLECCIONES GENERAL
Nº 2237/38 AÑO 1969
PRECIO 9,20 % DONACION

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
POTENTIOR EST
OMNIUM SAPIENTIA
FUNDADA EN 1651
QUITO

01.5
638
Alta nº 3100617
30219823

SOCIOLOGIA DE LA VIDA ECONOMICA

Por

NEIL J. SMELSER

Universidad de California, Berkeley

TRADUCCIÓN AL ESPAÑOL POR EL

PROF. ARMANDO HUACUJA E.

PRIMERA EDICIÓN EN ESPAÑOL

UTEHA

UNION TIPOGRAFICA EDITORIAL HISPANO AMERICANA

Barcelona, Bogotá, Buenos Aires, Caracas, Guatemala, La Habana, Lima, Montevideo, Quito, Rio de Janeiro, San José de Costa Rica, San Salvador, Santiago.

MEXICO

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FUNDADA EN 1651
QUITO
QA1339427

SOCIOLOGIA DE LA VIDA ECONOMICA

Esta obra es la traducción al español, debidamente autorizada, de la publicada originalmente en inglés por Prentice-Hall, Inc., de Englewood Cliffs, New Jersey, EE. UU., con el título de

THE SOCIOLOGY OF ECONOMIC LIFE

DERECHOS RESERVADOS, © 1965, POR «UTEHA»
(UNIÓN TIPOGRÁFICA EDITORIAL HISPANO-AMERICANA)
Avenida de la Universidad, 767, México 12, D. F.
Queda hecho el registro y el depósito que determinan las respectivas leyes en todos los países de lengua española.

IMPRESO EN MEXICO
PRINTED IN MEXICO

IMPRESO EN EDITORIAL RABASA, S. A., ARTÍCULO 27 CONSTITUCIONAL Nº 95, MÉXICO 14, D. F.

PROLOGO

Como indica su título, este libro se encuentra entre dos disciplinas. Mi esperanza es que sea una modesta contribución para ambas. Para los economistas, cuya investigación se refiere únicamente a las relaciones entre variables económicas, espero que el libro sea un recordatorio de la importancia del marco social donde encaja la vida económica. A los sociólogos, para quienes el comportamiento económico es de valor, pero muy disperso, espero les proporcione el marco coherente que les permita reunir los resultados de su investigación.

Me han guiado varios objetivos en la preparación de estas páginas. He tratado de presentar, exacta y fielmente (dentro de las limitaciones del espacio), las tradiciones dominantes del pensamiento e investigación en el área limítrofe entre la Economía y la Sociología. He tratado de extenderme lo más posible (igualmente con las limitaciones indicadas), en la exposición de estos temas y, finalmente, he procurado lograr la mayor claridad posible en la exposición de las ideas, que necesariamente son complejas.

Deseo que el libro, por su virtud de seguir una disciplina, sea útil a muchos cursos diferentes. 1) Para cursos de Sociología que se imparten con el título de "Sociología industrial", el libro proporciona una base en cuanto al estudio de la vida económica de sociedades que no son industriales. 2) Tratándose de cursos sobre principios económicos y organización, el libro es, para el estudiante de Economía, una introducción al ambiente social del comportamiento económico. 3) Para cursos de educación

general, donde interesan las relaciones entre tradiciones diferentes de conocimientos. 4) Para los de materias aplicadas, como administración de negocios, que deben tratar las prácticas económicas dentro de su complejo marco social.

En las primeras etapas de la preparación del libro tuve valiosas conversaciones, que me ayudaron mucho, con Alfred H. Conrad, de Harvard, y con Frederick E. Balderston y Harvey Leibenstein, de la Universidad de California, en Berkeley, todos ellos economistas, quienes han hecho estudios sobre los últimos desarrollos en la Economía, dando origen a problemas vinculados a la Sociología. Durante el verano de 1962, cuando la elaboración del libro se encontraba en sus últimas etapas, Talcott Parsons, de la Universidad de Harvard, se hallaba de visita en Berkeley y tuve la oportunidad de beneficiarme, en prolongadas conversaciones con él sobre muchos temas, como consecuencia de la lectura del manuscrito. Por otra parte, Alex Inkeles, de Harvard, director de "Foundations of Modern Sociology Series", me mantuvo atento, en cada paso de mi trabajo, a todos los problemas e ideas recientes.

Marvin B. Scott, de la Universidad de California, en Berkeley, me enseñó cómo expresarme con mayor claridad y me hizo muchas sugerencias esenciales en cuanto a estilo de expresión. El manuscrito fue examinado en forma eficiente, con exactitud y gran voluntad por la señora Pauline Ward y por el cuerpo directivo del Instituto de Relaciones Industriales de la Universidad de California, en Berkeley.

NEIL J. SMELSER

INDICE

Página

INTRODUCCIÓN 1
Propósito de este libro. Programa de este libro.

Capítulo

I. DESARROLLO HISTÓRICO DE LA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA 6
Aspectos sociológicos de la vida económica desde el punto de vista del pensamiento económico. Aspectos sociológicos de la vida económica desde el punto de vista del pensamiento sociológico. Manifestaciones de los aspectos sociológicos de la vida económica en el pensamiento antropológico. Unas cuantas trayectorias recientes en la Economía y Sociología.

II. ECONOMÍA, SOCIOLOGÍA Y SOCIOLOGÍA ECONÓMICA .. 42
La Economía como una disciplina. La Sociología como una disciplina. Métodos de investigación en Economía y Sociología. El enfoque analítico de la Sociología económica. Relaciones entre Sociología económica y Psicología. Conclusión.

III. LA ECONOMÍA Y OTROS SUBSISTEMAS SOCIALES 71
El centro de sistemas y subsistemas. La estructuración concreta de las actividades económicas. La Economía y factores culturales. La Economía y variables políticas. Relaciones entre la Economía y grupos solidarios. Estratificación social y vida económica. Conclusión.

IV. ANÁLISIS SOCIOLÓGICO DE LOS PROCESOS ECONÓMICOS 137
El proceso de producción. Distribución e intercambio. El proceso de consumo. Conclusión.

Capítulo *Página*

V. Aspectos sociológicos del desarrollo económico 200
Diversos tipos de cambio. Puntos de vista de los economistas sobre el desarrollo. Aspectos sociológicos del crecimiento económico. Determinantes sociológicas del crecimiento. Cambios estructurales asociados con el desarrollo. Bases estructurales para el patrón de gobierno. Epílogo: el caso de la Sociología económica.

Bibliografía 238

Indice alfabético 241

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
POTENTIOR EST OMNIUM SAPIENTIA
FUNDADA EN 1651
QUITO

INTRODUCCION

Propósito de este libro

No podemos ignorar los asuntos económicos si queremos entender y predecir cualquier aspecto de la vida social. Tomemos como ejemplo el conflicto político. Lo más probable, en un pueblo minero del oeste de Virginia, será que tenga que enfrentarse a frecuentes luchas políticas sobre condiciones de trabajo, adeudos de los consumidores y bienestar público. La preocupación de los ciudadanos en algún pueblo suburbano en las orillas de Filadelfia será, lo más probable, por los problemas escolares, el transporte a la metrópoli y la tasa de impuestos. Los conflictos políticos en algún pueblo de turismo de Florida, seguramente estarán enfocados sobre los permisos para la venta de licores, licencias para construcciones de edificios y las condiciones y facilidades que se ofrezcan para el recreo y el esparcimiento. Para los tres casos que hemos mencionado los conflictos políticos de tipo característico pueden localizarse, parcialmente, en diferencias económicas peculiares.

Tomemos la amistad como otro ejemplo. Para cualquier planta industrial que seleccionemos podemos predecir, con cierta exactitud, las amistades que escogerá cada individuo conociendo su posición dentro de la división económica del trabajo. Con frecuencia hablamos de "pandillas de directivos" o "pandillas de trabajadores" para

señalar la amistad existente entre individuos que ocupan posiciones similares en organizaciones productivas.

Los aspectos no económicos de la vida social, por su parte, afectan lo económico. Conociendo, por ejemplo, las condiciones políticas de sociedades diferentes es posible predecir algunas de las actividades económicas que ocurrirán en ellas. Tradicionalmente, los inversionistas americanos han escogido para sus inversiones en el extranjero ya sea áreas estables políticamente (como Canadá y partes de Europa), o áreas donde los Estados Unidos ejercen una influencia política fuerte (como algunas partes de Latinoamérica). Por estas mismas consideraciones los inversionistas se alejan de aquellas partes del mundo menos estables políticamente, aunque pudieran ofrecer mejores oportunidades económicas.

Aun cosas tan íntimas como la amistad, pueden condicionarse a procesos económicos; si determinados trabajadores agrupados por la amistad, no aceptan las metas de producción de la gerencia, tratarán deliberadamente de retrasar la producción. No sólo eso sino que usarán la palanca de la amistad y la lealtad para imponer al grupo estas prácticas restrictivas. Los miembros del grupo seguirán "la corriente" porque desean seguir en buenos términos con sus amigos.

Por consiguiente, el mundo social está hecho de muchos aspectos: económico, político, religioso, familiar, educacional y otros; todos y cada uno de los cuales pueden definirse independientemente de los demás, pero, en la práctica, ejercen influencia mutuamente. Existen varias ramas de las ciencias sociales que corresponden a estos aspectos. La ciencia política y económica, por ejemplo, se concentra, más o menos, en forma exclusiva en la esfera de problemas que surgen en las áreas políticas y económicas, respectivamente. La sociología incluye gran

número de aspectos sociales, como lo indican sus ramificaciones como sociología de la religión, sociología de la educación y otras.

Este libro se refiere a los aspectos económicos de la vida, pero no es un libro sobre economía dentro del uso general del término. Se refiere a los aspectos de la vida social en cuanto a sus relaciones entre lo económico y lo no-económico; a cómo estos aspectos se traslapan, cómo se influyen unos a otros. Nos referimos al tema como "sociología económica".

La sociología económica ha crecido a pedazos y jirones; sus contribuyentes han tenido diferentes denominaciones: economistas, expertos en relaciones obreras, sociólogos industriales, psicólogos industriales, demógrafos, antropólogos economistas y aquellos que estudian áreas vagamente delimitadas, como son la sociología del trabajo, sociología del esparcimiento, sociología de ocupaciones, sociología de organizaciones constitutivas y la sociología del desarrollo económico. No obstante la diversidad de origen, la característica común de la sociología económica sigue siendo la preocupación por las relaciones de causa entre los aspectos económicos y no-económicos de la vida social.

En nuestro propósito de unificar estas trayectorias del pensamiento e investigación haremos tres clases de preguntas:

1. ¿Qué es lo que necesitamos saber en el campo de la sociología económica? ¿Cuáles son los principales temas a discusión en la materia?

2. ¿Qué es lo que sabemos realmente? ¿Cuáles son los principales descubrimientos de la sociología económica? ¿Podemos confiar en estos descubrimientos?

3. ¿Qué es lo que queda por saber? ¿Los descubrimientos de la sociología económica tienen valor genuino

dentro de lo que necesitamos conocer en la materia? ¿Cuáles son las "incógnitas" principales de la investigación teórica y empírica?

Programa de este libro

Examinaremos estas preguntas desde ángulos diferentes:

1. Desde el punto de vista de la *historia del pensamiento.* Parcialmente, la historia *económica* del pensamiento es una procesión de figuras sobresalientes que han logrado avances al percibir el funcionamiento del sistema económico; sin embargo, al desarrollar sus ideas sobre economía estos pensadores se han referido a los aspectos no-económicos de la vida. Algunas veces estas aseveraciones han representado un papel importante en sus teorías económicas. En el Capítulo I examinaremos algunas de las suposiciones no-económicas de Adam Smith, Karl Marx, John Maynard Keynes y otros. Veremos también someramente la historia del pensamiento sociológico representada por eminencias como Émile Durkheim y Max Weber, quienes han tratado específicamente las características de las relaciones entre lo económico y lo no-económico de la sociedad. Finalmente, para localizar los problemas viables en la sociología económica moderna, examinaremos unas cuantas de las tendencias recientes de la economía, sociología y antropología.

2. En el Capítulo II, desde un punto de vista *metodológico,* trataremos las disciplinas económicas y sociológicas. Preguntaremos qué clase de problemas científicos se han presentado en cada uno de estos campos, qué clases de conceptos son usados en cada uno para atacar estos problemas y qué clases de explicaciones se han generado para cada uno. Estaremos entonces en condicio-

nes de proporcionar una explicación formal de la característica distintiva de la sociología económica, así como para diferenciarla de temas relacionados de investigación.

3. Desde el punto de vista *sistemático*. Habiendo ya examinado la sociología económica desde los ángulos histórico y metodológico, en el Capítulo III, trataremos la parte esencial de la materia. Consideraremos inicialmente la economía como un subsistema de la sociedad; después preguntaremos cómo se relaciona con otros subsistemas principales: el sistema cultural (por ejemplo: valores e ideologías), el sistema político, el sistema de estratificación, etc. A medida que vayamos avanzando, muchos de los descubrimientos de la sociología económica quedarán situados en el lugar que les corresponde.

4. Desde el punto de vista del *proceso económico*. Si nos concretáramos únicamente a los principales subsistemas sociales y sus relaciones, quedaríamos en un nivel muy general de disertación. Para poder ver más de cerca los impactos de las variables no-económicas sobre las variables económicas (y viceversa), estudiaremos detallada y concretamente los procesos centrales económicos en el Capítulo IV. Empezaremos con la producción de bienes y servicios, pasaremos después a la distribución e intercambio y veremos, finalmente, el consumo.

5. Desde el punto de vista de *cambio económico y social*. Una cosa es examinar los descubrimientos de la sociología económica, en referencia a la producción, distribución y consumo *dentro* de una estructura económica y social determinada, y otra cosa es estudiar las relaciones entre las variables económicas y sociales, cuando están *cambiando* las estructuras principales de las sociedad. Dedicaremos el Capítulo V a las relaciones entre los cambios económicos y sociales, dando relieve a los problemas de adaptación a los que se enfrentan las nuevas naciones.

CAPITULO PRIMERO

DESARROLLO HISTORICO DE LA SOCIOLOGIA ECONOMICA

Muchos pensadores eminentes han tratado en los últimos dos siglos de hacer frente a los principales problemas de la sociología económica. Para enfocar nuestra atención sobre diferentes aspectos del desarrollo intelectual, consideraremos primero la historia del pensamiento económico; después la historia del pensamiento sociológico y finalmente los recientes desarrollos de diversas disciplinas.

Aspectos sociológicos de la vida económica desde el punto de vista del pensamiento económico

Es tan rica la historia del pensamiento económico en los últimos 200 años que, para tratarlas, si pretendiésemos referirnos a las inferencias no-económicas correspondientes, necesitaríamos dedicarles un libro. Puesto que disponemos de sólo unas cuantas páginas para el tema, simplificaremos nuestro propósito en tres formas. Primera: consideraremos únicamente unas cuantas personas y escuelas principales. Segunda: ignoraremos los significados económicos más importantes de estos pensadores, para concentrarnos en las desviaciones sociológicas de sus pensamientos. Tercera: dentro de estas referencias sociológicas nos concretaremos, principalmente, a una sola dimensión no-económica: la política. La restricción que hacemos

no está del todo fuera de la realidad, ya que, durante la mayor parte del siglo XIX, a la economía se la llamó "economía política".

Mercantilismo

El concepto de mercantilismo se refiere a un cuerpo heterogéneo de ideas que dominó el pensamiento económico europeo durante los siglos XVII y XVIII. Estas ideas no constituyen una teoría económica coherente sino que son un conglomerado de juicios sobre el valor, recomendaciones sobre política y aseveraciones sobre la naturaleza de la vida económica. La heterogeneidad del mercantilismo se debe en gran parte a la diversidad de personas que lo expusieron: filósofos, funcionarios de Estado, legisladores, mercaderes y folletinistas. De esta confusión extractaremos unos cuantos temas centrales.

El primer tema se refiere a la opinión de los mercantilistas sobre la riqueza. Se consideraba que la riqueza de un país era igual a la cantidad de dinero que poseía. Más aún, los mercantilistas identificaban la posesión de dinero con la posesión de metales preciosos, oro y plata. Puesto que consideraban estacionaria la existencia de riqueza mundial, pensaban que lo que un país ganaba otro lo perdía. (Este modo de pensar contrasta con el de los economistas modernos, que sostienen que el comercio internacional beneficia con frecuencia a ambos países, aun cuando uno de ellos tenga déficit temporal.) Por consiguiente, los mercantilistas indicaban la importancia de acumular metales preciosos directamente o de mantener una balanza de exportaciones sobre importaciones, de manera que los metales preciosos fluyeran a la patria.

El segundo tema se refiere a la opinión de los mercantilistas sobre el poder y su relación con la riqueza. Mu-

chos pensaban que la forma principal para aumentar el poder nacional era aumentar la riqueza nacional. Como escribe O. H. Taylor:

> En la época mercantilista... el objetivo principal de los gobiernos de cada país, en sus esfuerzos por estimular y dirigir o guiar el comercio y las industrias de artesanía, era propiciar el crecimiento de la riqueza nacional *principalmente para lograr* la seguridad nacional, así como el poder militar y diplomático. La preocupación principal dentro de la política de cada país era el desarrollo de la riqueza relativa y del poder del Estado, como tal y comparado con naciones rivales extranjeras...[1]

Los mercantilistas suponían que la riqueza trabajaba al servicio del poder y que los objetivos de aumentar la riqueza y aumentar el poder están ligados tan íntimamente que es casi imposible separarlos.

Igualmente, con respecto a la política práctica, los mercantilistas consideraron que había una asociación íntima entre la riqueza y el poder. El Estado es el eje del poder. El Estado debe usar este poder para que, mediante el control de la industria y el comercio, estimule el desarrollo económico y el aumento de la riqueza. Deberá apoyar política y económicamente (por ejemplo, estableciendo monopolios del Estado) a las industrias que manufacturen artículos de exportación; deberá restringir las importaciones mediante impuestos o prohibiciones; deberá colonizar tanto para adquirir oro y plata como para proveerse de materias primas con las cuales trabajar para la exportación. De esta manera, al aumentar su riqueza el Estado aumenta también su poder.

Por consiguiente, desde el punto de vista de la situación de las variables económica y política, los mercantilistas tenían una teoría de no diferenciación. Al aumentar

[1] *A History of Economic Thought* (Nueva York: McGraw Hill, 1960), p. 82.

la riqueza, el Estado aumenta su poder; más aún, utiliza su poder para aumentar su riqueza. El sistema económico y el sistema político, si son debidamente controlados, no pueden estar en oposición, sino que son aspectos complementarios el uno del otro.

Adam Smith

Adam Smith (1723-1790) fue el crítico principal de las doctrinas mercantilistas. De sus polémicas multifacéticas y de su famosa *Wealth of Nations*[2] extractaremos los siguientes ataques y reformas a los temas básicos del mercantilismo.

Con respecto a la naturaleza de la riqueza, Adam Smith desechó, categóricamente, el interés de los mercantilistas sobre el dinero o tesoro. La riqueza de una nación, argüía, se encuentra en la base productiva de la nación o en su poder para producir "las conveniencias, comodidades y artículos necesarios para la vida". El dinero es un medio de intercambio que facilita la distribución de estos artículos. El nivel de producción depende, a su vez, de la división económica del trabajo productivo. Mientras más especializado sea el trabajo mayor será su productividad. Por su parte, el grado de especialización depende del tamaño de los mercados para los productos de ese trabajo y del capital disponible. Si el mercado es amplio y abundante la oferta de capital, la economía puede construir y sostener una división del trabajo avanzado.

Puesto que la teoría de la riqueza de Smith difiere radicalmente de la de los mercantilistas, rechazó la im-

---

[2] Publicada por primera vez en 1776. Una edición moderna y económica es *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations,* Adam Smith (Nueva York: The Modern Library, 1937).

portancia de la acumulación de un tesoro de metales preciosos. Para incrementar la riqueza es necesario trabajar, a fin de obtener los mercados más amplios posibles para la distribución de los productos. Su razonamiento se funda en el argumento del máximo comercio internacional que se puede lograr eliminando tarifas y otras restricciones.

Smith se refirió también a las ideas de los mercantilistas sobre las relaciones entre la riqueza y el poder. En tanto que no negaba que el poder de una nación depende en parte de su riqueza, atacó la idea de que la mejor manera de aumentar la riqueza nacional sea mediante estímulos políticos determinados. El gobierno no debe establecer monopolios, fijar tarifas o favorecer ciertas industrias; por el contrario, deberá permitir que el poder de tomar decisiones económicas *resida en las manos de los agentes económicos mismos*. En cuanto al poder, su famosa teoría de *laissez-faire* significa que el Estado no debe controlar sino dar a los agentes comerciales y de negocios el poder para controlarse a sí mismos. Por lo tanto, hablando en términos estrictos, *laissez-faire* significa la reasignación del poder en el sistema social y no la ausencia del mismo.

Tal descentralización del poder no resuelve, sin embargo, todos los problemas políticos de un sistema. ¿Qué garantiza que los agentes económicos individuales no harán mal uso del poder y controlarán el mercado, fijarán precios y demás?

Smith trató de resolver el problema mediante dos recursos:

1. En su teoría desarrolló la suposición que ha llegado a ser el elemento principal del ideal clásico sobre el "mercado perfectamente competitivo", de que ninguna empresa individual tiene (o debiera tener) el poder para

influir los precios o la producción total de una industria. En esta clase de modelo el poder queda desechado como una variable. Ningún agente económico puede ser al mismo tiempo agente político. Smith se dio cuenta de que en la práctica los hombres de negocios y otros individuos decidieron concentrar su poder para regular precios y producción; "las personas que están en el mismo oficio rara vez se juntan", dijo, "pero cuando se juntan, la conversación termina en una conspiración contra el público". Pensó, no obstante, que estos acuerdos eran anormales e ilegítimos. Si la economía fuera totalmente libre los hombres de negocios dedicarían su capital a las empresas más productivas, y la participación del ingreso encontraría en el mercado su nivel "natural". La economía se regularía a sí misma.

Smith aplicó el mismo razonamiento al comercio internacional. Insistió en que cada una de las naciones no utilizara su poder para crear monopolios de exportadores o para establecer aranceles. Cada país produciría lo que le fuera relativamente más provechoso, en términos de sus propios recursos, y en esa forma, a través de un comercio internacional libre, surgiría la distribución óptima de los productos.

2. Dio por sentado que deberían operar ciertas restricciones políticas generales para impedir que los hombres de negocios buscaran su propio beneficio en forma desenfrenada. Por ejemplo: el Estado establecería un marco legal que garantizara que las ventas y contratos se llevarían a cabo; el Estado no otorgaría favores a grupos especiales de la economía. Por consiguiente, aun en las condiciones de *laissez-faire,* el Estado no es completamente pasivo sino que proporciona un cuadro moral, legal e institucional que estimula los negocios en general, pero a ninguna empresa en particular.

BIBLIOTECA GENERAL

Karl Marx

El pensamiento de Karl Marx (1818-1884) es extremadamente complejo debido, en parte, a que trató de sintetizar gran número de tendencias intelectuales que convergieron en él, especialmente el idealismo alemán, el socialismo francés y la economía británica. Por esto presentamos aquí una descripción, a grandes rasgos, de su opinión sobre la economía y la sociedad, dando atención especial a sus aseveraciones sobre las fuerzas políticas.

De acuerdo con Marx, toda sociedad, no importa cuál sea su etapa de desarrollo histórico, descansa sobre una base económica. Llamó a esta base "la forma de producción" de bienes. A su vez, la forma de producción tiene dos componentes: el primero, "las fuerzas de producción" o los arreglos físicos y tecnológicos de la actividad económica; el segundo componente de la forma de producción, "las relaciones sociales de producción", o sean los enlaces humanos indispensables que los hombres tienen que formar entre sí para llegar a hacer efectiva la actividad económica. Marx denominó en su conjunto a la forma de producción como "la estructura económica de la sociedad".

La sociedad no sólo se compone de arreglos de producción; fue así como Marx, basándose en la estructura económica, se refirió a la "superestructura" o complejo de instituciones legales, políticas, religiosas, estéticas y otras.

> La totalidad de las relaciones de producción constituye la estructura económica de la sociedad, que es la verdadera base sobre la cual están las superestructuras legales y políticas... La forma de producción... determina el carácter general de los procesos de vida en lo social, político y espiritual.[3]

[3] Karl Marx, *Critique of Political Economy* (Nueva York: International Library, 1904), p. 11.

Esta dependencia podría operar de la siguiente manera: El conjunto de relaciones sociales más fundamental, que emerge del proceso de producción, es una estructura de clases, o sea, la división de la sociedad en una clase, rica y poderosa, y otra débil y pobre. En la forma de producción capitalista (Marx analizó detalladamente el sistema capitalista) las dos clases son la burguesía y el proletariado. La burguesía constituye la clase que es dueña de los medios de producción, que dirige los procesos productivos y se queda con las utilidades; el proletariado lo forman los trabajadores asalariados, que realizan el verdadero trabajo pero que no reciben una recompensa total por el mismo. Dadas estas relaciones de producción, es de esperar que el Estado, la Iglesia, la comunidad y, en resumen, la superestructura, opere al servicio de la burguesía y ayude a mantener a los trabajadores en la posición de subordinados. Por ejemplo: los políticos y las fuerzas armadas tendrían bajo su control el descontento de los trabajadores, y los dirigentes religiosos darían a las masas ideologías que las convencieran ya sea de que, o no están oprimidas, o de que se salvarán en la otra vida.

Examinemos ahora, en particular, las relaciones entre las fuerzas económicas y las fuerzas políticas. Marx daba por hecho que el capitalista tiene acceso al poder debido a su posición en el sistema económico, al ser propietario de los medios de producción y comprar los servicios de los trabajadores. El trabajador, por la otra parte, lo único que tiene es su trabajo que vender y salarios que recibe a cambio. Por su posición de superioridad, el capitalista puede explotar al trabajador prolongando el trabajo diario, forzando a su esposa e hijos a trabajar, acelerando las máquinas y desplazándolo con maquinaria más productiva. El poder del capitalista es reforzado, aún más, con la existencia de autoridades políticas que decretan leyes en

detrimento de los trabajadores, suprimiendo los esfuerzos para protestar mediante manifestaciones, alborotos y huelgas.

En tales circunstancias las fuerzas políticas de la sociedad trabajan al servicio de las fuerzas económicas o, dicho de otra manera, el sector político está en una *relación funcional positiva* con lo económico.

No lo hemos dicho todo. Marx sostuvo que la relación funcional positiva no es duradera. De hecho cada tipo de sistema económico contiene lo que Marx llamó "la semilla de su propia destrucción". Bajo el capitalismo, por ejemplo, la burguesía, obligada por la competencia y otras fuerzas, a sostener e incrementar las utilidades, empuja, gradualmente, al trabajador a la miseria y a la desesperación; esta situación se acentúa con las depresiones económicas que cada vez son más severas. ¿Cómo reaccionan los trabajadores? Inicialmente, en forma irracional, con alborotos y destruyendo maquinaria; pasado algún tiempo, sin embargo, empiezan a tener conciencia política, forman sindicatos, luchan por reducir las horas de trabajo diario, se unen en sociedades cooperativas, etc. Finalmente, cuando alcanzan su madurez política, los trabajadores forjan un partido revolucionario auténtico que se levanta para destruir totalmente el sistema capitalista, introduciendo, en su lugar, un sistema socialista.

¿Qué es lo que este proceso implica, dentro de las relaciones entre las fuerzas económicas y políticas de la sociedad? Significa que a medida que los trabajadores se hacen más y más amenazadores, las fuerzas políticas no están trabajando al servicio de la economía. Amenazan, de hecho, con destruir el sistema económico. En este momento las fuerzas políticas dejan de ser funcionalmente positivas y se convierten en *disfuncionales*. Verdaderamente es mediante revoluciones políticas, no con ac-

ciones económicas, como los trabajadores llevan a cabo la destrucción del capitalismo.

Por consiguiente, Marx tenía una opinión compleja sobre las relaciones entre las fuerzas económicas y políticas. En las etapas vitales del desarrollo económico los arreglos políticos consolidan los arreglos económicos; en las etapas degenerativas las fuerzas económicas y políticas entran en conflicto; conflicto que, finalmente, culmina con la destrucción del sistema. En el sistema marxista no hay otra alternativa posible; por lo tanto, en un momento dado, las relaciones funcionales exactas entre las fuerzas económicas y políticas dependen de la etapa de desarrollo en que se encuentre la sociedad de que se trate.

El estudio de la competencia imperfecta

Al revisar los supuestos de Adam Smith sobre el poder, notamos que él fue quien estableció los comienzos del patrón para un mercado perfectamente competitivo (mercado en el cual ninguna empresa en particular tiene el poder de controlar precios o producción). En un mercado en tales condiciones se obliga a las empresas a que fijen precios muy elevados, a que produzcan demasiado o a que operen en forma ineficiente; a que se comporten como las otras, dentro de las condiciones existentes de producción, o a que se retiren de los negocios. Este patrón o modelo ha ocupado un lugar prominente en la historia del pensamiento económico. A principios del siglo xx la teoría basada en estas suposiciones alcanzó alto grado de desarrollo.

Es evidente que en la actualidad no todos los mercados se aproximan al patrón de la competencia perfecta. Por una razón u otra unos cuantos agentes llegan a una posición de poder tal que influyen las condiciones de producción o de precios. Si uno o dos vendedores controlan

la oferta de un producto determinado (sulfuro, por ejemplo) podrán ejercer su influencia, porque los compradores no pueden recurrir a otras fuentes. Si no hay sustituto para tal producto los vendedores logran la ventaja, porque los compradores tienen sus alternativas limitadas. Finalmente, si el gobierno establece una utilidad pública y fija los precios, quiere decir que un agente está interfiriendo con el precio y la producción que existiría si se permitiera que operaran las fuerzas competitivas.

Durante las décadas tercera y cuarta del siglo xx los economistas empezaron a darse cuenta, más y más, de tales desviaciones del mercado perfectamente competitivo. El año 1933 fue indicativo del creciente interés sobre este asunto, puesto que en ese año aparecieron dos trabajos teóricos iniciales, uno por Joan Robinson y el otro por Edward Chamberlain.[4] Estos trabajos estimularon el desarrollo de gran número de criterios teóricos y estudios empíricos sobre la competencia imperfecta. Este interés en la imperfección encajó durante mucho tiempo en la preocupación del público sobre la política antitrust.

La mayor parte de los economistas que tratan de las características de la competencia imperfecta estudian la influencia de estas condiciones del mercado sobre los precios y la producción. Los economistas se interesan también sobre los recursos desperdiciados en la competencia imperfecta, debido a la ineficiencia de la empresa productiva. Es importante señalar, desde el punto de vista de la sociología económica, que los teóricos de la competencia imperfecta están haciendo nuevas suposiciones sobre la forma en que operan las fuerzas políticas en la

[4] Joan Robinson, *The Economics of Imperfect Competition* (Londres, Macmillan, 1933); Edward H. Chamberlain *The Theory of Monopolistic Competition.* (Cambridge: Harvard University Press, 1933.)

economía. En tanto que en la competencia perfecta ninguna firma tiene poder, en la competencia imperfecta, en contraste, las firmas y otros agentes se comportan algunas veces como *agentes políticos* y, en ocasiones, a expensas del adelanto económico. Consideremos los ejemplos siguientes: Primero: el deseo de una firma de controlar precios implica el interés de usar los medios políticos para que las condiciones del mercado sean más favorables a la firma misma. Segundo: algunas veces las firmas fijan precios basándose *no* directamente en sus costos de producción sino sobre las bases de acuerdos políticos con otras firmas. Tercero: algunas veces las firmas se comportan en forma antieconómica, a corto plazo, al reducir los precios para expulsar del mercado a sus competidores y así gozar, a largo plazo, de una posición económica y política más satisfactoria. Cuarto: algunas veces, presionadas por el gobierno, las firmas fijan precios a un nivel dado. Finalmente, en otras ocasiones, ciertas firmas *rehúsan* unirse porque temen la acción legal y política del gobierno, que está interesado en impedir monopolios. El análisis de estos ejemplos relacionados con la competencia imperfecta fija, evidentemente, supuestos definitivos sobre la naturaleza de las relaciones del poder en la economía; de hecho, el estudio de la competencia imperfecta implica el matrimonio formal entre el análisis económico y el análisis político.

John Maynard Keynes

Al considerar el trabajo de John Maynard Keynes (1883-1946) nos ajustaremos a nuestro tema político, describiendo las ideas de Keynes sobre la participación del gobierno para estabilizar la economía, no sin antes mencionar unas cuantas de las características generales de su trabajo.

El trabajo de Keynes puede interpretarse como un intento de crítica y modificación de dos rasgos de la economía clásica. El primero (en el que Keynes modificó más que criticó) se refiere al nivel conceptual del análisis económico. En la tradición clásica, que alcanzó su clímax con el trabajo de Alfred Marshall (1842-1924), el enfoque de la economía había estado sobre las condiciones de producción y precio de la empresa *en particular*. La condición de la economía en su conjunto (o como dirían los economistas, el comportamiento de los *agregados)* era menos problemática. Keynes insistió en que las condiciones económicas agregadas constituyen un foco importante por analizar. El segundo rasgo de la economía clásica, el cual Keynes puso en tela de duda, se refiere a la larga tradición que se inició en el siglo XVIII con el escritor J. B. Say y se extendió hasta el trabajo de A. C. Pigou (1877-1959). Los escritores dentro de esta tradición presuponen que en una economía de autorregulación se emplean los recursos en una forma más o menos completa y estable; que ciertos mecanismos de ajuste automático garantizan que los cambios en el nivel de capital y población serán absorbidos suavemente, exceptuando períodos pequeños de adaptación. Keynes sostuvo que en las economías capitalistas pueden desarrollarse desajustes serios, y que son de esperar largos períodos de desempleo y depresión.

Keynes formó su tesis ensamblando diversas variables económicas y no-económicas. Para principiar, sostuvo que puede verse de dos maneras el nivel económico de ingresos y empleo. Primero: desde el punto de vista de ingresos de los individuos, el ingreso de una sociedad se forma de la posición de ingresos que la gente gasta para el *consumo,* más la porción que separa para *ahorros.* Segundo: desde el enfoque de la producción el ingreso está formado de

bienes destinados al *consumo* directo de los individuos y de los bienes destinados para usarse en *inversiones,* o sea, para producir otros bienes y servicios. Viendo al ingreso en esta forma doble obtenemos la siguiente ecuación: Consumo + Ahorros = Consumo + Inversiones.

Habiendo establecido estas definiciones, Keynes hizo varios supuestos sobre cada uno de los ingredientes: consumo, ahorros e inversiones.[5] En lo que se refiere al *consumo* y *ahorros* Keynes sostuvo que los gustos de los consumidores son más o menos estables y que, en general, los consumidores no son los iniciadores en la economía; además, él dio por hecho como "ley psicológica fundamental" que, al incrementarse los ingresos del consumidor, tiende a separar una proporción mayor para ahorros. En el agregado, esto quiere decir que un aumento en el ingreso de la sociedad no va acompañado de un aumento relativo igual del consumo.

En lo que a *inversiones* se refiere Keynes hizo también varios supuestos no-económicos. La inversión por sí misma, indicó, es una función de la tasa de interés y de "la eficiencia marginal del capital". Esta última expresión refleja la actitud de los hombres de negocios: en particular la estimación que hacen sobre las utilidades que esperan obtener de las nuevas inversiones. Al intentar caracterizar estas actitudes de los hombres de negocios, Keynes presupuso simplemente que los hombres de negocios predirían que los futuros rendimientos de la producción serían aproximadamente iguales a los actuales. La tasa de interés es una función del acervo monetario (fijada por

[5] La aseveración original del sistema keynesiano se encuentra en el libro de J. M. Keynes *General Theory of Employment, Interest, and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1936). Un tratado secundario, muy claro, se encuentra en el libro de Alvin H. Hansen *A Guide to Keynes* (Nueva York: McGraw Hill, 1953).

las autoridades monetarias) a la que Keynes llamó "Preferencia de la liquidez". Esta expresión refleja actitudes determinadas de especuladores en cuanto a cómo prefieren tener sus capitales, si de contado o en títulos y valores.

Una vez establecidas estas relaciones, Keynes mostró que bajo ciertas condiciones la economía sufrirá el desempleo, la inflación y varias otras inestabilidades. Nótese que su razonamiento descansa sobre ciertos supuestos económicos y no-económicos. Hansen lo resume así:

> Detrás de los cuadros de consumo está la propensión psicológica de consumir; detrás del cuadro de eficiencia marginal está la expectativa psicológica sobre los rendimientos futuros de los capitales invertidos, y tras del cuadro de liquidez está la actitud psicológica hacia la liquidez (expectativa con respecto a tasas de interés futuras). Además de estas... variables, arraigadas en moldes de comportamiento y expectativas, está la cantidad de dinero determinada por el Banco Central que es un patrón de comportamiento institucional.[6]

Finalmente, ¿qué clase de lugar dio Keynes a la dimensión política? Su interés sobre estatutos políticos se manifiesta principalmente en sus disertaciones sobre política pública. Es posible, indicaban Keynes y sus discípulos, que el gobierno influya el nivel del ingreso nacional y la ocupación manejando sus elementos: consumo, ahorros, inversiones y sus determinantes. Por consiguiente, en su papel sobre *política monetaria* el gobierno maneja la tasa de intereses y las cantidades monetarias, influyendo las variables para que produzcan impacto sobre la eficiencia marginal del capital y la inversión. Mediante una *política fiscal,* el gobierno gasta e invierte, determinando tanto el consumo total como la inversión. La forma principal como el gobierno hace esto es construyendo carreteras, obras públicas, armamentos, etc. Un grupo de políticos

[6] *Opus cit.,* p. 166.

relacionados afectan la *distribución del ingreso,* como impuestos, medidas para el bienestar público, subsidios y otras. Si tales políticas de redistribución logran una distribución más equitativa del ingreso (como lo harían los impuestos escalonados) aumentarían el consumo, debido al principio keynesiano de que quienes tienen un ingreso absoluto menor gastarán mayores proporciones del mismo.

Tales prácticas gubernamentales muestran que en el sistema keynesiano, al igual que en otros que hemos examinado del pensamiento económico, los aspectos estrictamente económicos del sistema (ingresos, precios, consumo, inversiones) están intrincadamente unidos a las variables políticas (política de impuestos, política de defensa, política del bienestar público, y demás). No podemos entender el funcionamiento de la economía, especialmente en esta era de grandes gobiernos, sin conocer, simultáneamente, bastante sobre la política pública.

Conclusión

En cuanto a los pensadores de la economía a quienes nos hemos referido, notamos una especie de movimiento de péndulo en las relaciones entre la economía y las dimensiones políticas. Para los fines de los mercantilistas casi no hay diferenciación entre la economía y la política; un aumento de la riqueza significa un aumento del poder, y el poder debe usarse directamente para aumentar la riqueza. Smith criticó la idea de la economía y la política como inseparables; el Estado y la economía, dijo, no sólo tienen propósitos diferentes sino que deben luchar por estos propósitos, tan independientemente uno del otro como sea posible. Por lo menos para la economía, su desarrollo máximo ocurrirá en condiciones de libre competencia, s la interferencia de la intervención política.

CONTROI DE

En tanto que Marx incorporó a su teoría muchas de las características del pensamiento económico clásico, modificó las ideas clásicas en lo referente a las relaciones entre las dimensiones económicas y políticas. Coincidió con los mercantilistas en el sentido de que están asociados íntimamente los propósitos de la economía y la política; estuvo en desacuerdo con ellos, sin embargo, al pensar que la política está *subordinada* a las consideraciones económicas; más aún, para él la función del Estado ha sido limitada a sostener las relaciones de clases, surgidas de las condiciones de producción. Keynes consideró que hay una autonomía mayor que la de Marx, en las relaciones entre la política y la economía; para él, la autoridad política puede influir la situación económica, pero esta influencia debe operar no tanto por el ejercicio *directo* del poder como en el caso de los manejos políticos de las variables económicas clave y el desarrollo de las consecuencias económicas de estos manejos.

Aspectos sociológicos de la vida económica desde el punto de vista del pensamiento sociológico

Al considerar el desarrollo histórico de la sociología, nuevamente tenemos que seleccionar sólo unas cuantas figuras principales de un número grande y complejo de escuelas del pensamiento social. No sólo eso, sino que seleccionaremos una dimensión que es sólo parcialmente política, o sea, la que se refiere a la integración de las actividades económicas. Cualquier división del trabajo que impulse a la gente a realizar actividades económicas divergentes y, posiblemente, en conflicto entre sí, genera situaciones de tensión social. ¿Qué orden social está engranado para establecer la paz, la cooperación y el intercambio equitativo entre agentes económicos? ¿Cómo se

propone la sociedad controlar los conflictos económicos? Algunas veces reside en las autoridades políticas la ejecución de la función integradora, y en otras se efectúa principalmente por las costumbres y códigos que no emanan, en forma directa e inmediata, de dichas autoridades. En relación al tema de la integración analizaremos el pensamiento de tres hombres: Spencer, Durkheim y Weber.

Herbert Spencer

Durante varias décadas, a fines del siglo XIX y principios del XX, posiblemente fue Herbert Spencer (1820-1903) la figura más importante en la sociología. Una razón de sus grandes dimensiones en aquella época fue que su pensamiento señaló la confluencia de dos tradiciones intelectuales: la evolución y la economía clásica; ambas tradiciones alcanzaron su culminación en la segunda mitad del siglo XIX.

De la tradición evolucionista Spencer incorporó dos nociones fundamentales: la sociedad como un organismo y el desarrollo social progresivo. Spencer vio muchas similitudes entre los organismos biológico y social; ambos pueden crecer; ambos aumentan su complejidad de estructura, al crecer en tamaño; para ambos, la creciente complejidad da por resultado el desarrollo de actividades altamente especializadas dentro de una estructura determinada; ambos muestran íntima interdependencia de partes;[7] para ambos la vida del organismo en su totalidad es más larga que la vida de sus partes. No obstante que el mismo Spencer señaló algunas diferencias entre los organismos

[7] En el Capítulo V plantearemos nuestra disertación sobre el desarrollo económico alrededor de los conceptos gemelos de diferenciación e integración, no obstante que nuestro significado de estos términos difiere un tanto del de Spencer.

social y biológico, y aunque las nociones de estructura orgánica de la sociedad han sido atacadas duramente desde la época de Spencer, esta noción tiene, por lo menos, la virtud de representar a la sociedad como un sistema de automantenimiento de partes mutuamente interrelacionadas (de las cuales las actividades económicas constituyen un grupo de partes).

Spencer consideró el proceso de la evolución social como muy similar a la evolución biológica. El organismo social pasa primero por un aumento en integración que puede ser la resultante de muchas causas, pero Spencer lo consideró como factor principal para la expansión de actividades bélicas. Un ejemplo sencillo del crecimiento de la integración, sería la unificación de dos ciudades de Estado, originalmente separadas, en una sola entidad política. Este aumento en integración da origen a lo que Spencer llamó "disipación de movimiento" que conduce al desarrollo de estructuras sociales, progresivamente diferenciadas (especializadas). Por ejemplo, la unificación de ciudades de Estado origina actividades políticas, más complejas y especializadas, que gobiernen a la nueva entidad. La evolución como tal obra como una alternación entre las fuerzas de integración y las fuerzas de diferenciación; el resultado es un proceso de crecimiento *de* sociedades que son homogéneas en su estructura *a* sociedades que son heterogéneas (con minuciosas especializaciones en todas las funciones sociales).

Para dar un significado histórico más concreto a este plan general evolucionista, Spencer consideró toda evolución en términos de dos tipos de sociedad: la "militarista" y la "industrial". Al final de cuentas, la primera se integra por la fuerza. El jefe militar es la cabeza política; la actividad industrial queda subordinada a las necesidades militares; el individuo está subyugado por el Estado. El

principio de integración de la sociedad militarista es la *cooperación forzosa;* toda integración (incluyendo la integración de las actividades económicas) emana de las acciones de una autoridad, no-diferenciada, político-militar.

La sociedad industrial (hacia la cual se desarrollan las sociedades militares) contrasta con la militarista en todos sentidos. La maquinaria política ya no está subordinada al principio único militar; surgen estructuras democráticas diferenciadas como parlamentos y gabinetes. La actividad industrial florece independientemente del control político directo; también en la economía se desarrollan procesos diferenciados de producción, intercambio y distribución. El individuo está liberado del dominio del Estado. Así, el principio de integración de las sociedades industriales es la *cooperación voluntaria;* las relaciones entre los hombres son libres y contractuales.

Spencer concibió las sociedades militarista e industrial como un aparato abstracto conceptual para describir el gran alcance evolucionista de la historia humana. Consideró a los dos tipos de sociedad opuestos en principio: "En la misma proporción que la cooperación deja de ser forzosa se convierte en voluntaria, ya que si los hombres actúan juntos deberán hacerlo voluntaria o involuntariamente." [8] En la sociedad industrial el principio de la integración es el principio de la libertad; los hombres trabajan juntos mediante acuerdos contractuales. La intervención política debería reducirse a un mínimo, ya que trastorna las actividades voluntariamente coordinadas de hombres libres. Es así como, finalmente, Spencer consideró su sociedad industrial en forma muy parecida a como Adam Smith consideró su economía competitiva. El poder queda tan diferenciado y disperso y los hombres

[8] Herbert Spencer, *The Principles of Sociology,* Vol. III (Londres: Williams and Norgate, 1897), p. 484.

libres tan motivados, que la integración se efectúa, mediante el equilibrio de los intereses individuales, en vasto sistema de intercambios voluntarios. Por consiguiente, en la sociedad industrial, para Spencer, es innecesaria la integración social activa, de la misma manera que el control político activo es innecesario para Smith.

Émile Durkheim

La mayor parte de las ideas de Émile Durkheim (1858-1917) sobre la integración económica se encuentran en su primer trabajo: *The Division of Labor in Society,* publicado en 1893.[9]

No obstante que Durkheim atacó duramente a Spencer en *The Division of Labor,* su pensamiento se parece en ciertos aspectos al del atacado. Durkheim estaba interesado, principalmente, en las formas en que la vida social es integrada; para conceptuar su posición estableció una dicotomía entre dos tipos de sociedad: la segmentaria y la diferenciada. ¿Cuáles son sus características y cómo se integran?

La sociedad segmentaria es una sociedad homogénea; la división social del trabajo es mínima, limitada en los casos extremos por edades y sexo. Durkheim comparó su sociedad segmentaria con la lombriz compuesta de unidades de idéntico parentesco estructural, que se parecen a los anillos de la lombriz; si se extirpa una de ellas será restituida inmediatamente con una parte nueva e idéntica. Es así como la sociedad segmentaria difiere de la sociedad compleja que tiene diferentes especializaciones cualitativas; si quitáramos una de ellas, la sociedad quedaría

[9] La edición en inglés, traducida por George Simpson, se publicó en 1933. La edición más reciente la publicó The Free Press, Glencoe, Illinois, en 1949.

sin algunas funciones vitales determinadas.[10] Durkheim insistió en que el principio de la homogeneidad en las sociedades segmentarias, se basa en el principio del parentesco; por consiguiente, las sociedades segmentarias no son idénticas a las sociedades militares de Spencer pero, por otra parte, tienen como característica común su homogeneidad estructural.

¿Cómo se integran las sociedades segmentarias? Durkheim lo explica con el término "solidaridad mecánica". La sociedad reacciona, vengativa y cruelmente, contra cualquier parte que se atreve a realizar algún acto de desorganización; el castigo refleja los valores colectivos de la sociedad segmentaria; estos valores son, más o menos, idénticos a todos los miembros, como consecuencia de la homogeneidad básica de estas sociedades. El ejemplo más sobresaliente de la solidaridad mecánica está en las leyes represivas (leyes contra el rapto, el secuestro y el asesinato, que existen también en sociedades complejas). Por lo tanto, la solidaridad mecánica consiste en la subordinación del individuo a la conciencia colectiva, no diferenciada, de la sociedad. Existen ciertas semejanzas entre el concepto de solidaridad mecánica de Durkheim y el concepto de la cooperación obligatoria de Spencer.

La opinión de Durkheim sobre la sociedad diferenciada es similar, también, a la idea de Spencer sobre la sociedad industrial; ambas tienen funciones estructurales muy especializadas; ambas estimulan el desarrollo de diferencias individuales, liberadas de la dominación total de las sociedades homogéneas segmentarias. En las diferencias en sus conceptos sobre las sociedades complejas (prominentes en el ataque de Durkheim) queda incluido cómo las sociedades son integradas.

---

[10] Véanse las diferencias entre segmentación y diferenciación, como tipos de cambio social, págs. 201-202.

Durkheim sostuvo que el único principio viable de integración permitido en la sociedad industrial de Spencer es el principio de contrato o libre intercambio. Para impedir que la gente se haga daño mutuamente no es necesaria la acción integradora independiente, por encima y más allá de los controles negativos. Durkheim no creyó posible la estabilidad en una sociedad unida sobre la base de un contacto momentáneo entre sus individuos. En contraste con Spencer, sostuvo que en las sociedades diferenciadas operan poderosas formas de integración; un tipo de integración que denominó "solidaridad orgánica" y que se encuentra, principalmente, en las leyes de restitución, o sean, las que contienen reglamentos que gobiernan las condiciones en las cuales se pueden considerar válidas las relaciones contractuales. Otras formas de solidaridad orgánica, por encima y más allá de la ley, son las costumbres, convenciones comerciales y entendimientos implícitos entre agentes económicos. Por lo tanto, la diferencia de Durkheim con Spencer está en que Durkheim dio un significado analítico independiente al problema de integración en las sociedades complejas.

Max Weber

Tanto Spencer como Durkheim, al determinar las relaciones entre los tipos de sociedades y tipos de integración se valieron de conceptos simples y abstractos como: sociedad militar, sociedad segmentaria, cooperación obligatoria, solidaridad orgánica, etc. Dentro de la complejidad del mundo empírico tales conceptos nunca se manifiestan en forma pura, sino que cada caso histórico es una mezcla en la que predominan una o más características. La ventaja para nosotros en el uso de tales contrastes abstractos es que nos permite señalar, en forma

precisa y analítica, las relaciones existentes entre las variables.

Max Weber (1864-1920), en su análisis comparativo de la estructura social perfeccionó el uso de conceptos abstractos; desarrolló y usó ampliamente la noción del "tipo ideal", expresión con la que se refirió al "acento unilateral... mediante la síntesis de gran número de fenómenos *concretos* individuales, difusos, más o menos presentes y en ocasiones ausentes, que son ordenados (por el analista) para formar un delineamiento *analítico* unificado. Dentro de su pureza conceptual no se puede encontrar, en parte alguna de la realidad, este delineamiento mental".[11] El analista se vale de estos delineamientos ideales para revelar y explicar gran número de situaciones históricas actuales. Weber mencionó explícitamente dos clases de delineamientos de tipo ideal: "configuraciones históricas únicas" como "el capitalismo burgués racional"; e hizo referencias a la evolución histórica como a las leyes marxistas del desarrollo capitalista.[12]

Una de las constantes preocupaciones de Weber fueron las condiciones en las cuales surge y florece el capitalismo industrial del tipo moderno occidental. Inicialmente tuvo cuidado en distinguir al capitalismo industrial de otras formas como el capitalismo financiero y el capitalismo colonial. Al capitalismo financiero se le ha llamado también alto capitalismo o capitalismo burgués racional, y se refiere a la organización sistemática y racional de la *producción*.

Las características ideales de esta clase de capitalismo, de acuerdo con el resumen de Weber hecho por Gerth y Mills, son éstas:

---

[11] Max Weber, *The Methodology of the Social Sciences* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1949), pp. 90, 93.

[12] *Ibid.*, pp. 93, 101-103.

El establecimiento de producción se basa en la organización de la mano de obra libre y la planta fija. El propietario de la planta la opera con su propio riesgo y produce mercancías para mercados anónimos y competitivos. Sus operaciones están controladas racionalmente por el equilibrio constante de costos y rendimientos. Todos los elementos forman parte de su balance contable incluyendo sus servicios como empresario.[13].

A diferencia de Spencer y Durkheim, quienes hablaron de clases de sociedades completas, Weber se refería a un fenómeno histórico más detallado.

Habiendo definido al capitalismo industrial Weber trató de identificar las condiciones históricas que le dan origen y que permiten la continuación de su existencia. Una de sus tesis más famosas fue la de que el protestantismo ascético, especialmente el calvinismo, estableció las condiciones psicológicas y sociales conducentes a esta forma particular de capitalismo. Otra tesis, muy conocida, es que la burocracia proporciona la forma más natural de organización social para perpetuar el capitalismo industrial. Posteriormente nos referiremos a ambas tesis.[14] Por ahora continuaremos con el tema de la integración. ¿Qué estructuras institucionales son más propicias para el capitalismo industrial y que al mismo tiempo lo regulan?

Weber encontró muchas de estas estructuras en el complejo político legal. Por ejemplo, varios acuerdos sobre la propiedad son de utilidad particular para la existencia del capitalismo industrial: *a)* Los trabajadores no deben ser propietarios de sus empleos como lo fueron (casi) dentro de ciertos sistemas de gremios. *b)* Los empresarios no deben ser dueños de los trabajadores; por ejemplo: en ciertas condiciones de esclavitud, los empresarios están

[13] H. H. Gerth y C. Wright Mills (traducción y edición), *From Max Weber* (Nueva York: Oxford University Press, 1958), pp. 67-68.

[14] Páginas 81-82, 159 de este libro.

obligados a permitir que los esclavos tengan familia y no pueden "despedirlos" durante los períodos de poco trabajo. Desde el punto de vista de la producción capitalista esto es "irracional". *c)* Los trabajadores no deben adueñarse de los medios de producción (herramientas, maquinaria, materias primas, etc.) ya que tal situación inhibe al empresario para reasignar estos medios como lo estime necesario, e igualmente le impide disciplinar a los trabajadores. La propiedad total de los medios de producción debe residir en aquellos que toman decisiones sobre la producción. *d)* Los capitalistas no deben ser dueños ni controlar las posibilidades de lucro en el mercado, ya que tal cosa origina rigideces monopolistas en el sistema de intercambio.[15] ¿Qué quiso decir Weber con estas aseveraciones? Por mucho tiempo los economistas han insistido en la importancia de la movilidad de los recursos en una economía capitalista. Weber especificaba algunas de las condiciones institucionales en las cuales es posible la movilidad máxima y su control.

Weber señaló también la importancia del control político legal del dinero y del intercambio. Sobre todas las cosas, el capitalismo racional no puede desarrollarse a menos que las autoridades políticas garanticen un acervo monetario de valor relativamente estable. En cuanto al *tipo* de medio de cambio, Weber vio la ventaja de la institucionalización de una moneda generalizada (en oposición a pagos en clase que se limitan a transacciones específicas), ya que la moneda y los documentos de crédito permiten la expansión del mercado y la creación del cré-

---

[15] Para una información completa sobre estos temas, véase *The Theory of Social and Economic Organization,* de Weber. (Nueva York: Oxford University Press, 1947), pp. 228-278. Véanse también las páginas 40-49 de la introducción al libro por Talcott Parsons.

dito. Finalmente Weber, como Durkheim, dio relieve a la importancia de un marco legal que garantice la validez de los contratos y abogó por un sistema judicial administrativo que haga cumplir estos contratos legales.

Weber nunca desarrolló su sociología económica hasta convertirla en un sistema teórico completo; por el contrario, se mantuvo en la posición de observador de las estructuras institucionales que rodean a los fenómenos históricos; aun así, su contribución fue valiosa a la sociología económica. A diferencia de los economistas tradicionales, Weber no se interesó en las regularidades producidas *dentro* del sistema capitalista de producción como los ciclos económicos, sino en establecer el marco institucional dentro del cual el sistema capitalista (y sus regularidades o ciclos) pueda integrarse a la historia.

Manifestaciones de los aspectos sociológicos de la vida económica en el pensamiento antropológico

Los personajes de quienes hemos hablado en este capítulo se han referido a las actividades económicas de las civilizaciones complicadas (no obstante que Spencer y Durkheim, con sus énfasis evolucionistas, aludieran a las sociedades homogéneas). En tales civilizaciones podemos observar formas económicas estructuralmente distintas (empresas, bancos y mercados), así como registros de diferentes transacciones (libros de contabilidad, depósitos bancarios, documentos de pagos). El estudio separado de las actividades económicas (y sus relaciones con otras actividades) se facilita en sociedades complejas debido a que estas actividades son muy tangibles. El antropólogo no tiene esa ventaja al estudiar las sociedades simples. Lo más probable es que cualquier actividad que observe sea, sin lugar a dudas y simultáneamente, económica, religiosa,

política y familiar. Tal situación crea serias dificultades para el estudio, analíticamente separado, de la vida económica en estas sociedades. Raymond Firth describe el problema así:

> Son pocos los principios económicos cuya aplicación sea verdaderamente general o universal. La mayor parte de los que tienen un significado general se han construido dentro del marco de ideas de un sistema capitalista industrial. Esto implica una tecnología mecánica; un medio monetario de intercambio; un elaborado sistema de crédito que usa títulos, acciones e instituciones bancarias; una empresa privada desarrollada, y una estructura social de tipo occidental individualista. El antropólogo lucha con una gran diversidad de tipos. Muchos son sistemas campesinos donde se usa el dinero para un margen limitado de transacciones, donde la tecnología es simple, con muy poca maquinaria y donde los métodos de empresa, cooperación-crédito y obtención de ingresos son muy diferentes a los de la economía occidental. Algunos son totalmente primitivos, sin ningún medio monetario que facilite el proceso de intercambio, distribución y acumulación de riqueza. Por consiguiente, el problema del antropólogo es el de aplicar principios económicos a contextos nuevos; por otra parte, se le priva de medidas comunes que están disponibles para su colega economista. Sin dinero no hay medios simples para estimar precios, y donde se usa el dinero en forma limitada se dificulta la medida del volumen de relaciones económicas.[16]

Varias investigaciones antropológicas han demostrado, en los últimos 40 años, que las actividades económicas en las sociedades simples son implantadas y dirigidas por principios de jefaturas, de clanes y de parentesco. Estos estudios se han concentrado, principalmente, en la producción y el intercambio. Mencionemos unos cuantos:

En 1922 Bronislaw Malinowski (1884-1942) publicó un estudio inicial sobre la actividad económica entre las

---

[16] Raymond Firth, *Elements of Social Organization* (Londres: Watts, 1951), pp. 122-123.

tribus nativas de la Melanesia, en el archipiélago de Nueva Guinea.[17] Malinowski consideró que tanto en la producción como en el intercambio el parentesco y la jefatura fueron los medios principales para inducir a los individuos a participar en clases específicas de actividades económicas. Por ejemplo: en la producción de una canoa encontró una marcada división del trabajo entre el jefe, los expertos y los ayudantes. Pero estos individuos no daban su trabajo a cambio de pagos específicos y proporcionales, sino que el propósito de su actividad económica era "dar al jefe o cabecilla el título de propiedad de una canoa y a toda su comunidad el uso de la misma".[18] En otras esferas de la producción,

> El trabajo comunal está... basado en las obligaciones de... parientes políticos. Los parientes políticos de un hombre tienen que ayudarlo siempre que necesite de su cooperación. Tratándose de jefes la ayuda es en gran escala y se la proporcionan aldeas enteras. En el caso del hombre común sólo unas cuantas gentes lo ayudarán. Siempre hay distribución de alimentos después de terminado el trabajo, pero difícilmente se pueden considerar como pagos, puesto que no son proporcionales al trabajo de cada individuo.[19]

Sobre las bases de estas observaciones, Malinowski lanzó un ataque contra las consideraciones tradicionales del Occidente en cuanto a la motivación económica.

Malinowski también hizo hincapié en la importancia integradora de la magia en las actividades económicas. Cada proceso de la construcción de una canoa se acompaña de rituales mágicos. Malinowski consideró esta magia como una especie de fuerza suplementaria para el

---

[17] Bronislaw Malinowski, *Argonauts of the Western Pacific* (Londres: Routledge, 1922).

[18] *Ibid.*, p. 158.

[19] *Ibid.*, p. 160.

buen uso de la artesanía, proporcionando "la influencia psicológica que mantiene a la gente confiada en el buen éxito de su trabajo y asimismo le da una especie de guía natural".[20]

La influencia de las variables no-económicas aparece con mayor claridad en el campo del intercambio. Malinowski identificó formas como el obsequio puro que comprende los regalos (sin esperar recompensa) entre marido y mujer y entre padres e hijos. Aun las formas de intercambio que comprenden pagos por servicios proporcionados son reguladas estrictamente por las costumbres. En otros casos se cambian bienes materiales por privilegios y títulos.[21] Como repetidamente señaló Malinowski, la teoría convencional de la oferta y la demanda no puede explicar tales formas de intercambio.

Pocos años después de la aparición de la monografía de Malinowski, Marcel Mauss (1872-1950), estudiante y colaborador de Durkheim, presentó un libro pequeño con el título de *The Gift*, en el cual examina una literatura antropológica amplia sobre las costumbres ceremoniales de intercambio.[22] Mauss observó en tales intercambios obligaciones forzosas: del donante para dar, del obsequiado para recibir y del obsequiado para corresponder (aunque la fecha y cantidad del regalo en reciprocidad pueden variar). Al igual que Malinowski, Mauss juzgó imposible interpretar estos intercambios tradicionales en términos puramente económicos o utilitarios. Por el contrario, insistió en que el regalo es un símbolo que une a la tribu

---

[20] *Ibid.*, p. 116. Otra monografía de Bronislaw Malinowski sobre las relaciones entre la magia y el trabajo es *Coral Gardens and Their Magic* (Londres: Allen and Unwin, 1935).

[21] *Argonauts of the Western Pacific*, pp. 177-186.

[22] Marcel Mauss, *The Gift* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1954).

o al parentesco unitario.[23] Más aún, Mauss amplió el carácter "total" de estos fenómenos primitivos:

> Estos fenómenos son simultáneamente económicos, religiosos, estéticos... etc. Son legales en cuanto que conciernen a derechos individuales y colectivos, moralidad organizada y difusa... Son, al mismo tiempo, políticos y domésticos por interesar a ambas, las clases y las familias y clanes. Son religiosos por referirse a verdaderas religiones, animismo, magia y mentalidad religiosa difusa. Son económicos porque están presentes las nociones de valor, utilidad, interés, lujo, riqueza, adquisición, acumulación, consumo y gastos liberales y suntuosos... Más todavía, estas instituciones tienen un lado estético importante... En nuestra opinión nada es más importante y prometedor que la investigación del fenómeno social "total".[24]

También merece mencionarse el trabajo de Firth, principalmente porque representa un esfuerzo más profundo por *sintetizar* la investigación antropológica y la teoría económica. Malinowski, cuya actitud hacia la economía técnica fue de crítica negativa, no alcanzó tal síntesis. En sus monografías sobre los maoríes de la Nueva Zelandia y la Tikopia,[25] Firth organizó su disertación alrededor de las categorías económicas tradicionales de la división del trabajo, ingreso, capital, distribución y planificación racional, pero también demostró cómo estas actividades están condicionadas por la jefatura, parentesco, magia y sistemas por prestigio. En un trabajo más reciente sobre la estructura económica de la industria pesquera malaya,[26] Firth demostró cómo ciertas esferas de la actividad económica, especialmente el mercado y crédito,

---

[23] *Ibid.*, pp. 70-71.

[24] *Ibid.*, pp. 76-78.

[25] Raymond Firth, *Economics of the New Zealand Maori*, ed. rev. (Wellington, Nueva Zelandia: Owen. 1959); *Primitive Polynesian Economy* (Londres: Rutledge, 1939).

[26] *Malay Fishermen: Their Peasant Economy* (Londres: Kegan Paul, Trench, Trubner, 1946).

permiten el análisis técnico económico, en tanto que otras esferas, como la producción y oferta de trabajo, están fuertemente influidas por la familia, religión y otras variables no-económicas.

Estas investigaciones antropológicas sugieren que el análisis de la actividad económica en sociedades no-diferenciadas y semidiferenciadas, requieren de una especie de teoría diferente de la economía técnica muy desarrollada, propia para las sociedades occidentales complejas. Presentaremos en el Capítulo IV algunas sugestiones para el análisis comparativo de tales sociedades.

Unas cuantas trayectorias recientes en la Economía y Sociología

Históricamente algunos economistas, sociólogos y antropólogos han hecho supuestos y aseveraciones sobre los temas de sus campos de estudio colindantes. Estos supuestos y aseveraciones muestran parcialmente cómo formulan generalizaciones y teorías en sus propios campos. Para concluir este capítulo identificaremos unos cuantos acontecimientos nuevos en la economía y sociología que señalan, por lo menos, un interés indirecto con el traslapo de estos dos campos.

Economía

1. Economía del bienestar. Las ciencias vivas (Biología, Bacteriología, etc.) se refieren al funcionamiento del organismo, no a "como debe ser" sino a como "es". La Medicina, por otra parte, trata del "deber" de preservar y mejorar la salud del organismo mediante la aplicación de leyes generadas por las ciencias vivas. En forma similar, puede considerarse la Economía como el estudio "li-

bre de valores" de la producción, distribución e intercambio de bienes y servicios escasos; pero la "economía del bienestar" (que ha sido tema de algún interés en las últimas décadas) se refiere a la aplicación de principios económicos en un nivel que permita elevar al máximo el bienestar del individuo y la comunidad. Es de presumir, por consiguiente, que los economistas del bienestar debieran indicar la política a seguir sobre impuestos, etc., basándose en principios económicos.

En principio, el programa de la economía del bienestar nos lleva directamente a la interacción compleja de las variables económica, política, religiosa y otras que aparecen en relación con una política social práctica. En la práctica, sin embargo, los economistas del bienestar no presentan tales problemas. Muchos se interesan únicamente en los efectos que en el bienestar individual resultan de cambios en su ambiente económico por sí mismo.[27] Otros se han preocupado de problemas sociológicos *potencialmente* relevantes: ¿Cómo es posible medir el bienestar económico? ¿Cómo es posible comparar la satisfacción de un individuo con la de otro? ¿Mediante qué principio se puede generalizar de la condición de bienestar individual al bienestar de la comunidad?[28] Rara vez los economistas del bienestar se han metido en investigaciones sistemáticas empíricas sobre las preferencias humanas. Con frecuencia son difusos sus principios a seguir. Consideremos, por ejemplo, a Pareto:

---

[27] Este supuesto es la parte central de la teoría de Abram Bergson sobre el bienestar. Véase Jerome Rothenberg, *The Measurement of Social Welfare* (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1961), pp. 9-10.

[28] Para un sumario de estos temas sobre la literatura del bienestar económico moderno, véase Kenneth E. Boulding, "Welfare Economics", en Bernard F. Haley (ed.), *A survey of Contemporary Economics* (Homewood, Ill.: Irwin, 1952), pp. 5-12.

La alternativa A (estado económico) tiene un bienestar de grupo más elevado que la alternativa B siempre y cuando todos los miembros del grupo estén en tan buenas condiciones como los de B, pero que haya, por lo menos, un individuo en A que esté mejor que en B. Lo opuesto es correcto cuando B tiene un bienestar de grupo más alto que el de A.[29]

No obstante que tal principio puede ser de una consistencia lógica, sigue estando lejos de lo que consideramos como problemas de política práctica.

2. Teoría de cómo tomar decisiones organizadoras. Como veremos en el Capítulo IV, la teoría neoclásica de las empresas se basa en varios supuestos sobre los fines, fuerza y conocimiento. Para examinar una empresa en fecha determinada, se supone que se han especificado sus fines y que no cambian. Más aún, la empresa no controla ni su ambiente externo (otras firmas, consumidores) ni confronta problemas políticos internos (como conflictos). Finalmente, la teoría clásica está basada en el supuesto de que la empresa tiene un conocimiento total de sus posibles líneas de comportamiento y un conocimiento completo de las consecuencias de cada una.

En cualquier situación empírica, estos supuestos se desbaratan con frecuencia. Los hombres de negocios cambian sus metas, hacen uso de su fuerza y carecen de conocimientos. La teoría de la competencia imperfecta, como vimos, incorporó formalmente a la teoría económica aquellas situaciones en las que la empresa controla la producción y precios. Los teóricos modernos sobre decisiones de organización han mitigado muchos de los supuestos clásicos que quedan. Han reconocido situaciones en las que empresas (y otras organizaciones) buscan información nueva, cambian sus metas y se enfrentan a conflictos internos. Más aún, estos teóricos han traído

[29] Dicho por Rothenberg, *op. cit.*, p. 62.

una poderosa técnica nueva (simulación computadora) para entender y predecir el comportamiento de la empresa.[30]

3. Teoría del juego. En otra forma, la teoría matemática de juegos también modifica los supuestos económicos clásicos en lo que se refiere a metas, poder y conocimiento. El teórico del juego ve a dos o más personas en acción conjunta, cada una deseando aumentar al máximo las utilidades o a reducir las pérdidas. Ninguno de los participantes puede predecir totalmente el comportamiento de los demás, ni tampoco controlarlo.

Usando tales supuestos, los teóricos del juego han creado modelos complicados de comportamiento basados en estrategias diferentes, condiciones diferentes para ganar o perder, diferentes condiciones de competencia y cooperación, etc. La aplicación de la teoría del juego a la economía ha sido más notoria en los campos de la competencia imperfecta y en las relaciones de trabajo.[31]

4. Los economistas han recurrido también a las variables no-económicas en la economía del trabajo, la economía del consumo y la economía del desarrollo. Nos referiremos a estos acontecimientos en diversas partes de los capítulos posteriores.

---

[30] Se encuentran sumarios recientes, sobre la teoría de la toma de decisiones de organización, en R. M. Cyert y J. G. March, "A Behavioral Theory of Organization Objetives", en Mason Haire (ed.), *Modern Organization Theory* (Nueva York: Wiley, 1959), pp. 76-90; y March "Some Recent Substantive and Methodological Developments in the Theory of Organizational Decision-Making", en Austin Ranney (ed.), *Essays on the Behavioral Study of Politics* (Urbana, Ill.: University of Illinois Press, 1962), pp. 191-208.

[31] El trabajo principal sobre la teoría del juego es el de John von Neumann y Oskar Morgenstern, *Theory of Games and Economic Behavior* (Princeton: Princeton University Press, 1944); también el de Martin Shubik, *Strategy and Market Structure* (Nueva York: Wiley, 1959).

Sociología

1. Sociología industrial. Alrededor de 1920 se efectuaron varios experimentos sobre productividad en el Hawthorne Works de la Western Electric Company, en Chicago. Inicialmente estos experimentos fueron sobre los efectos de la iluminación, períodos de descanso, etc., en el desempeño del trabajo. En el curso de los experimentos se hizo evidente a los investigadores que estos factores "físicos" no son tan importantes para estimular la moral y la productividad como lo son otros "factores humanos", como reconocimiento del trabajo realizado y expresar quejas a alguna autoridad responsable.[32]

Pronto se creó una "escuela" de pensamiento (relacionada originalmente a Elton Mayo, T. North Whitehead, y Fritz J. Roethlisberger, en Harvard), conocida como el tratado de "relaciones humanas". Por su significación esta escuela se constituyó en el núcleo del campo de la sociología industrial, creciendo rápidamente desde entonces con el establecimiento de centros de estudio en la Universidad de Chicago, el Instituto Tecnológico de Massachusetts y otros. La sociología industrial ha generado muchas investigaciones, comentarios y controversias en los últimos treinta años. Nos referiremos más tarde a sus descubrimientos.

2. Muchos otros campos secundarios de la sociología han contribuido, en las últimas décadas, al desarrollo de la sociología económica: la sociología de ocupaciones, organizaciones formales, consumo y estratificación. Puesto que estas contribuciones son el tema del resto de este libro, lo único que necesitamos es enumerarlas aquí.

[32] El material escrito sobre las investigaciones de la Western Electric es voluminoso. Se encuentra un sumario en F. J. Roethlisberger, *Management and Morale* (Cambridge: Harvard University Press, 1950).

CAPITULO II

ECONOMIA, SOCIOLOGIA Y SOCIOLOGIA ECONOMICA

Existen dos medios disponibles para quienes desean comparar disciplinas. El primero es *descriptivo*. De esta manera se puede describir a los economistas como a quienes emplean su tiempo estudiando por qué los hombres de negocios deciden producir los bienes que producen, cómo estas mercancías se distribuyen en el mercado y por qué la gente compra las clases y cantidades de mercancías que compra. Los científicos políticos estudian cómo funcionan las legislaturas y burocracias, por qué la gente vota como lo hace, por qué los partidos políticos hacen las campañas que hacen, y así sucesivamente. En la práctica, los sociólogos estudian una especie de sobras o migajas de estas dos disciplinas. Aunque estudian algunos aspectos de la vida económica y social, los sociólogos se concentran en los sistemas por prestigio (estratificación social y clases sociales), vida familiar, vida urbana, relaciones de razas, grupos pequeños experimentales, etc. Aún más, los sociólogos generalmente estudian sociedades grandes y complejas. Los antropólogos estudian muchas de las mismas cosas que los sociólogos, pero se concentran en sociedades pequeñas, simples y en el parentesco y religión que parecen dominar a estas sociedades.

El segundo método para comparar disciplinas es el *analítico*. Para este medio hacemos varias preguntas:

1. ¿Cuáles son los problemas científicos principales que encara la materia? ¿Qué es lo que hay que explicar *sobre* la vida económica, vida familiar, vida urbana, etc.? ¿Son cíclicos los cambios en el nivel de trabajo, en los porcentajes de divorcios, en la proporción de inmigración y emigración de las ciudades? Respuestas a tales preguntas especifican *variables dependientes,* cosas por explicar.

2. ¿Cuáles son las causas (o determinantes, o factores, o condiciones) del comportamiento de las variables dependientes? ¿Qué procedimiento seguimos para explicar lo que deseamos explicar? ¿Los cambios en las tasas de inversión determinan cambios en el nivel de trabajo? ¿O son más importantes las variaciones en el comercio internacional? ¿Que marido y mujer procedan de diferentes experiencias económicas aumenta las posibilidades de divorcio? ¿O es más importante la religión de cada uno? Las contestaciones a estas preguntas especifican las *variables independientes.*

3. ¿Cuáles son las *relaciones* que gobiernan a las variables independientes y dependientes? Un grupo importante de relaciones se ocupa de los problemas de *clasificación* o *taxonomía.* Por otra parte, ¿cuáles son los tipos principales de resultados (variables dependientes) que se deben esperar? Por ejemplo: al estudiar la estabilidad familiar ¿es suficiente el estudio de las familias divorciadas ante las no-divorciadas? ¿O es necesario incluir las separaciones legales, abandonos sin divorcio y otros subtipos? Por otra parte, ¿cuáles son los tipos principales de factores operativos (variables independientes)? ¿Es suficiente con tratar de explicar las diferentes proporciones de divorcios en términos de diferencias de religión y educación de los esposos, o es necesario agregar varios

factores psicológicos (por ejemplo: las actitudes sexuales) como causas de rompimientos maritales? Un segundo grupo de relaciones se refiere al *ordenamiento lógico* de cada grupo de variables. ¿Es una variable independiente (religión, por ejemplo) más importante que otra (educación, por ejemplo) para explicar diferentes porcentajes de divorcios? ¿Se concibe que todas las variables independientes estén en un mismo nivel de abstracción? ¿O se combinan las variables de un nivel (por ejemplo la afiliación religiosa en el nivel social) con las variables de otro (actitudes sexuales, por ejemplo, en el nivel psicológico)? Un tercer grupo de relaciones comprende las formas como las diferentes variables independientes y dependientes se combinan para generar *hipótesis* que puedan probarse sobre el mundo empírico. Ejemplo de una de tales hipótesis es: "En los matrimonios donde los esposos provienen de religiones diferentes habrá un porcentaje mayor de divorcios que en los matrimonios donde los esposos pertenecen a la misma religión." El grupo de tales hipótesis relacionadas sistemáticamente se denomina con frecuencia *modelo explicativo*.

Para comparar la economía y la sociología procederemos ahora a la caracterización analítica de cada campo. No obstante que se pueden hacer muchas diferenciaciones entre los dos campos, existen algunas sobreposiciones. Eso no es todo sino que las distinciones analíticas que hacemos provocarán controversias. Todos los que se denominan economistas (econometristas, economistas del trabajo, economistas institucionales, algunos economistas historiadores) no están de acuerdo sobre la naturaleza exacta de la economía; todos los que se llaman sociólogos (demógrafos, historiadores del pensamiento social, analistas de pequeños grupos, algunos psicólogos sociales) aún están más divididos acerca de su propio campo.

La Economía como una disciplina

La siguiente "descripción de introducción informativa" sobre economía aparece en un texto muy conocido sobre la materia:

> ...el estudio de cómo los hombres y la sociedad deciden, con o sin el uso del dinero, el empleo de recursos productivos escasos para producir diversos bienes a través del tiempo y distribuirlos para su consumo presente y futuro entre la gente y grupos en la sociedad.[1]

Partiremos de esta definición para hacer una exposición de variables dependientes, variables independientes, y la relación entre estas variables en la economía.

Variables dependientes

Un primer grupo de variables dependientes se encuentra en el término "mercancías". ¿Cuál es el nivel de la producción total de bienes y servicios en una sociedad? ¿Qué clases diferentes (zapatos, pistolas, mantequilla) se producen y en qué proporción? De esta manera los economistas tratan de describir las variaciones en el nivel y composición de la producción.

Un segundo grupo de variables dependientes se encuentra en la expresión "recursos productivos escasos". Los bienes y servicios se producen mediante la aplicación de los factores de producción siguientes: 1) tierra, o la condición de los recursos naturales, valores culturales y conocimientos técnicos, 2) trabajo, o el nivel de motivación y habilidad de los seres humanos, 3) capital, o el nivel de recursos disponibles para la producción futura

[1] Paul A. Samuelson, *Economics: An Introductory Analysis*, quinta edición (Nueva York: McGraw Hill, 1961), p. 6.

más que para el consumo inmediato, y algunas veces 4) organización, o los principios de combinación y recombinación de los otros factores. La organización comprende el funcionamiento de instituciones como la propiedad y el contrato, así como las actividades de los empresarios. De este modo los economistas se interesan en explicar los niveles y proporciones relativos de estos recursos en el uso productivo y las técnicas mediante las cuales se combinan.

Un tercer grupo de variables dependientes queda indicado con el término "distribución". ¿Cuáles grupos e individuos reciben los bienes y servicios generados en el desarrollo productivo? O, para expresarlo en términos de pagos, ¿cuál es la distribución del ingreso generado en el desarrollo económico?

Por consiguiente, las variables dependientes básicas en la economía son la producción, técnicas de organización de los recursos y la distribución de la riqueza; en el sistema keynesiano las variables dependientes básicas son el volumen de trabajo (o la proporción de empleos disponibles para la producción en un momento determinado) y el ingreso nacional (o el nivel total de producción).[2] Aun en campos secundarios de la economía, los problemas específicos que se tratan son ejemplos de variables dependientes básicas. En el estudio de salarios en la economía del trabajo los elementos siguientes generalmente necesitan explicación:

a) el nivel general de salarios en la nación y sus fluctuaciones en las últimas décadas, *b)* la extensión de salarios por ocupaciones y los cambios de esta extensión de tiempo en tiempo, *c)* salarios diferenciales entre regiones y áreas y las alteraciones de tales diferenciales en el curso del tiempo, *d)* diferenciales inter-

[2] *The General Theory of Employment, Interest and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1936), p. 245.

industriales y los cambios de las mismas, *e)* diferenciales entre las empresas y sus cambios, y *f)* diferenciales entre personas que trabajan en la misma planta haciendo el mismo trabajo.[3]

Variables independientes

¿Cómo se determinan el nivel y la composición de la producción, la asignación de los recursos y la distribución de la riqueza? En términos generales se determinan mediante controles políticos, costumbres, leyes religiosas, etc. Sin embargo, tradicionalmente el análisis económico formal ha hecho hincapié en la oferta y la demanda en el mercado como las variables independientes inmediatas. Trátese de cualquier mercancía, zapatos, v. gr.: una persona comprará muchos si cuestan poco, y pocos si cuestan mucho. El productor de esta mercancía estará dispuesto a proporcionar muchos si el precio es alto y pocos si el precio es bajo. El precio de la mercancía cae sobre el punto donde se cruzan las curvas de la demanda y la oferta.

Este principio de oferta y demanda se usa para describir el comportamiento de todas las variables dependientes. El nivel y composición de la producción dependen de la oferta existente y condiciones de la demanda de los productos; el nivel y composición de los factores de producción dependen de las mismas condiciones; y finalmente, las proporciones de ingresos recibidos por individuos y grupos dependen de las condiciones de la oferta y la demanda que gobiernan las relaciones entre los agentes económicos.

Relaciones entre variables

Uno de los patrones más famosos de la economía se refiere a la predicción de la cantidad que una empresa

[3] Richard A. Lester, *Labor and Industrial Relations: A General Analysis* (Nueva York: Macmillan, 1951), p. 53.

en particular producirá de un determinado producto en condiciones de competencia perfecta. A cierto nivel de demanda la empresa podrá esperar un precio definido (ingreso) para cada artículo que produzca, pero la empresa tiene que pagar por los factores que utilice en la producción; estos costos determinan las condiciones de la oferta de su mercancía a los consumidores. Mediante una serie de construcciones, los economistas han edificado un patrón que predice que la empresa producirá la cantidad de un artículo en la cual el costo de una unidad adicional (costo marginal) será igual al ingreso que recibirá por esa unidad adicional (ingreso marginal). Básicamente, este patrón dice que el valor de las variables dependientes (cantidad del artículo producido por la empresa) es función del valor de dos grupos de variables independientes (demanda y oferta).

Usando el análisis de agregados el patrón keynesiano identifica las variables independientes (en el primer caso) como la propensión al consumo, el cuadro de la eficiencia marginal del capital y la tasa de interés.[4] La propensión al consumo está dentro de la categoría de la demanda; la eficiencia marginal del capital se basa en las utilidades que se espera rindan las inversiones; y la tasa de interés depende de la oferta de dinero y también de la demanda de liquidez.

Con el manejo de los valores de estos variables independientes Keynes estableció un grupo de predicciones sobre el desempleo de los recursos de la sociedad y reducción de la producción nacional. Esta es la esencia del patrón del equilibrio keynesiano.

---

[4] *Opus, cit.*, página 245. Para la definición de estas variables y sus relaciones con las variables keynesianas véase nuestra disertación sobre John Maynard Keynes, en páginas anteriores.

La importancia de los "dados" en el análisis económico

En estos patrones económicos ilustrativos el comportamiento de diversas variables dependientes (precios, nivel de producción, etc.) se basa en la operación de las fuerzas económicas de la oferta y la demanda, pero en el mundo real las cosas no son tan sencillas. Varias docenas de variables (económicas, políticas, legales, religiosas) afectan los precios y la producción, y si se quisiera presentar un cuadro completo de la vida económica se tendrían que incorporar muchas de estas clases de variables dentro de los patrones económicos. ¿Cómo tratan los economistas esta complejidad empírica? El método común es darse cuenta de que mientras las variables no-económicas afectan las condiciones de la oferta y la demanda, se hace necesario *para fines analíticos* suponer que estas variables no cambian. Esto es lo que Samuelson quiere decir con sus aseveraciones de que el análisis económico toma las instituciones y gustos como "dados";[5] por "dados" da a entender que fuentes potencialmente variables no varían.

Ilustración: Al construir su sistema de equilibrio, Keynes consideró varias cosas como dadas: la destreza existente de la fuerza de trabajo, el equipo en existencia, la tecnología existente, el grado existente de competencia, los gustos existentes del consumidor, la actitud existente de la gente hacia el trabajo y la estructura social en existencia.[6] Si todas éstas variaran afectarían a las variables independientes (v. gr. la propensión al consumo y la eficiencia marginal del capital) y por medio de ellas variarían las variables dependientes (trabajo e ingreso nacional); pero se supone que no varían.

---

[5] *Opus cit.*, segunda edición, 1951, p. 15.
[6] *Opus cit.*, p. 245.

Similarmente, en el análisis de los salarios toda una formación de variables económicas y no-económicas afectan las diferenciales de salarios:

> Las diferentes tasas de crecimiento de la población son un factor importante en las diferenciales geográficas. Las diferenciales industriales deben explicarse, en gran medida, por la naturaleza de la industria... y por las políticas y fuerza de regateo del sindicato o los sindicatos con jurisdicción en la industria. Las diferenciales locales dentro de la planta para el mismo tipo y clase de trabajo parecen ser la resultante de cuatro factores principales: diferenciales industriales, diferencias en la dirección y eficiencia de la planta, diferencias en la política de sueldos, y la combinación de las políticas de contratación de trabajo con el comportamiento del obrero. Las costumbres son también importantes.[7]

Sólo unos cuantos de estos factores se incorporan en cualquier patrón específico de diferenciales de salarios; los otros o no son importantes o no tienen variaciones.

Uno de los "dados" más importantes del análisis económico tradicional es el de la racionalidad económica. Si a un individuo se le da la oportunidad de escoger en una situación económica, procurará elevar al máximo su posición económica.[8] Si este "dado" o supuesto se presenta como una generalización empírica simple, no será en muchos casos satisfactorio puesto que a menudo la gente se comporta antieconómicamente. Sin embargo, como un medio de investigación "la racionalidad económica" permite al economista proceder *como si* la única variable inde-

[7] Lester, *Opus cit.*, p. 68.

[8] Este postulado ha tenido muchas variantes intelectuales y refinamientos en la historia del pensamiento económico. En la economía clásica, hasta alrededor de 1870 (especialmente en el pensamiento de Ricardo y Mill), el postulado tomó la forma de una aplicación del principio utilitario del cálculo hedonista; durante varias décadas después llegaron a predominar la teoría de la utilidad de Jevons y otras, y en los tiempos modernos los analistas de las curvas de indiferencia han tratado de allanar las dificultades de las primeras versiones.

pendiente fueran cambios medibles del precio y el ingreso. Simplificado así su mundo, el economista está capacitado para crear elegantes soluciones teóricas a los problemas económicos. De esta manera el análisis económico se enfrenta a un dilema: crear patrones teóricos avanzados en tanto que simplifican el mundo no-económico, o tomar en consideración la complejidad del mundo no-económico en tanto que sacrifica generalidades teóricas.

La Sociología como una disciplina

La tarea de especificar variables y relaciones es más difícil en la sociología que en la economía. El desacuerdo extendido entre los sociólogos sobre los problemas fundamentales y conceptos de su disciplina ha dado lugar a una gran cantidad de variables. Debido a su gran abundancia, los analistas sociólogos no pueden presentar patrones simples y coherentes; en su lugar, frecuentemente enfocan tales análisis en la categorización de los hechos sociales. Por necesidad, entonces, nuestra caracterización analítica tendrá que ser aproximada. Omitirá varias subdivisiones de la sociología (especialmente la demografía y la psicología social) y encubrirá muchos desacuerdos sobre las características fundamentales del campo.

Variables dependientes

El análisis sociológico principia con un problema. La planteación del problema significa la identificación de alguna variación en el comportamiento humano y el enmarcamiento de la interrogante "por qué" de esta variación. Tal variación llega a ser la variable dependiente, la cual debe explicarse. La variación puede ser en un solo evento (¿por qué hizo erupción la violencia en el Congo cuando

lo hizo?); puede comprender supuestas regularidades en la ocurrencia de eventos (¿por qué las sociedades coloniales que están emergiendo de la dominación están propensas a brotes hostiles?); o, en un nivel más elevado, puede incluir problemas de variaciones estructurales en grandes clases de eventos (¿por qué surgen y persisten sistemas feudales sobre la Tierra? ¿por qué algunas veces se desbaratan en formas diferentes?).

Después de aislar un problema determinado, el investigador debe especificar unidades concretas que identifiquen la variable independiente.[9] Estas unidades concretas se encuentran en las *unidades de estructura social y en las variaciones del comportamiento humano orientado hacia la estructura social.*

La "estructura social" es un concepto usado para caracterizar la interacción repetida y regularizada entre dos o más personas. Las unidades básicas de la estructura social no son las personas como tales, sino aspectos seleccionados de interacción entre personas, como papeles desempeñados (v. gr.: hombre de negocios, esposo, feligrés) y organización social que se refiere a grupos estructurados de papeles desempeñados (v. gr.: burocracia, una asociación exclusiva, una familia). La organización social se refiere a algo más que colectividades orientadas a un fin (v. gr.: empresas comerciales, hospitales, agencias oficiales); se puede referir a organizaciones informales (como pandillas o grupos de amistad entre vecinos) y a colectividades difusas (como agrupamientos étnicos). Las características determinantes importantes de la estructura social son de que la interacción es relativa, regularizada y regulada por medio de varios controles sociales.

[9] En la práctica el planteamiento de problemas y la especificación de unidades concretas proceden en forma simultánea y obran entre sí.

Hay tres conceptos básicos muy importantes en el análisis de las estructuras sociales: 1) Los *valores* se refieren a las creencias que hacen legítima la existencia e importancia de estructuras sociales específicas y las clases de comportamiento que transpira en la estructura social. Por ejemplo, el valor de la "libre empresa" apoya la existencia de empresas comerciales organizadas bajo la institución de la propiedad privada y se ocupan de obtener utilidades privadas. 2) Las *normas* se refieren a normas de conducta que regulan la interacción entre individuos y estructuras sociales. Por ejemplo, las normas sobre contratos y leyes de propiedad establecen obligaciones y prohibiciones a los agentes en las transacciones económicas. Como lo señalan los ejemplos, en un nivel de análisis determinado las normas son más específicas que los valores en sus controles de la interacción de las estructuras sociales. 3) Las *sanciones,* que incluyen tanto las recompensas como las privaciones, se refieren al uso de varios recursos sociales para controlar el comportamiento del personal en las estructuras sociales. Algunos aspectos de este control incluyen el establecimiento de papeles por desempeñar, el móvil para que los individuos se hagan cargo y desempeñen estos papeles, y el control que impida la desviación de lo que se espera de tal papel. Como ejemplos de sanciones están la coerción, el ridículo, el llamado al deber, incomunicación, etc.

Un concepto que unifica los elementos de la estructura social (incluyendo papeles desempeñados, colectividades, valores, normas, sanciones) es el concepto de la *institucionalización.* Se refiere a expectativas duraderas y distintivas con las cuales se combina a estos elementos en un solo complejo.

Cuando nos referimos a la institucionalización de los negocios norteamericanos, por ejemplo, hablamos de moldes

más o menos duraderos, de funciones por desempeñar y colectividades (v. gr: hombres de negocios y empresas), valores (v. gr: la libre empresa), normas (leyes sobre contratos y propiedad, códigos informales de negocios) y saciones (utilidades, etc.).

Muchas variables dependientes en sociología se expresan como sigue: ¿Por qué los elementos de la estructura social se diseñan de la manera como están? Otra clase de variables dependientes es especificada en términos de variaciones sistemáticas del comportamiento humano orientado a la estructura social. En alguna estructura dada ¿cuándo puede esperarse la conformidad? ¿Cuáles son las consecuencias de la conformidad para la estructura social? ¿Cuándo debe esperarse una desviación del comportamiento estructurado? ¿Cuáles son las diferentes formas de desviación, y por qué surge un tipo de desviación en lugar de otro? ¿Cuáles son las consecuencias de diferentes clases de desviación para la estructura social? La especificación de posibles "consecuencias" de conformidad o desviación implica la identificación de un orden más lejano de variables dependientes: reacciones a la desviación (control social), cambios en la estructura social, persistencia de patrones estructurales, explosiones colectivas.

¿Cuáles son los tipos principales de estructura social? Esta pregunta se contesta generalmente haciendo referencia a alguna noción de las funciones básicas o tendencias direccionales de sistemas sociales. Estas funciones conciernen a las orientaciones generales de la vida social. También con frecuencia, la pregunta se hace así: ¿Cuáles son las exigencias que hay que satisfacer con el propósito de que el sistema social continúe funcionando? Los analistas que tratan de identificar las tendencias direccionales básicas de los sistemas sociales hablan de "exigencias funcionales". Las exigencias típicas incluyen:

1. Modos de crear y mantener los valores culturales de un sistema. Para algunos sistemas, como sociedades, esto comprende largos períodos de socialización y estructuras complejas como familias, iglesias y escuelas.

2. Modos de producir, asignar y consumir bienes escasos y servicios (algunas veces llamada la función económica). Las estructuras típicas que se especializan en esta función son empresas, bancos y otras agencias de crédito.

3. Modos de crear, mantener e implementar normas que gobiernen la interacción entre unidades en el sistema (algunas veces llamada la función integradora), como la ley y sus agencias para imponerla.

4. Coordinación y control de las acciones colectivas del sistema o de una colectividad dentro del mismo, generalmente mediante el Estado (la función política).

La base acostumbrada para clasificar las estructuras sociales es indicar las funciones básicas a las que sirven: política, económica, familiar, religiosa, educacional. La clasificación de las estructuras sociales de esta manera comprende únicamente la asignación de *primacía*. A pesar de que la "estructura religiosa" es un concepto aplicado a una agrupación de ritos o a una iglesia organizada, la significación social del grupo de actividades no se agota con el concepto. Analíticamente, la estructura religiosa concreta tiene un "aspecto político", un "aspecto económico", etc.

La noción de estructura, por consiguiente, es usada para identificar teóricamente propiedades significativas de agrupaciones concretas de actividades dedicadas principalmente, pero no en forma exclusiva, a la satisfacción de una exigencia social.

Nótese en los párrafos anteriores el traslapo entre la sociología y la economía. Una de las funciones consideradas esenciales en el análisis de la sociología se refiere

a la vida económica; tal es el enfoque del análisis económico en sí mismo. En este punto los análisis económico y sociológico se traslapan. No obstante que tienen este tema en común, difieren las variables básicas dependientes de cada campo. La economía se preocupa especialmente de las variaciones en el nivel de producción, de las técnicas de producción, y de la distribución de bienes y servicios; la sociología se refiere a las variaciones en la estructura social (incluyendo valores, normas, sanciones) y variaciones en el comportamiento orientado a esta estructura.

Variables independientes

Los conceptos sociológicos enumerados hasta ahora, o sean los que giran alrededor de la noción de estructura social, son usados, principalmente, para identificar las variables dependientes. No proporcionan hipótesis sobre procesos de adaptación social, inadaptación y cambio; no constituyen explicaciones en sí mismos. Para generar estos ingredientes adicionales del análisis sociológico uno debe considerar varias clases de variables independientes. Entre los más importantes están los conceptos de tensión, reacciones a la tensión y esfuerzos por controlar las reacciones a la tensión.

1. Tensión. Los sistemas sociales nunca están integrados en forma perfecta. Más aún, las fuentes para esta mala integración pueden surgir de fuera o dentro del sistema. Un ejemplo de tensión impuesta externamente son las escaseces económicas surgidas del bloqueo de embarques establecido por un poder extranjero durante períodos de hostilidad internacional. Como ejemplo de tensión generada internamente está la promoción de "contradicciones" como las que Marx examinó en su patrón de acumulación. La suposición general sobre el concepto de "tensión" es que

impone problemas de integración sobre el sistema y subsecuentemente ocasiona ajustes, una forma nueva de integración, o un derrumbamiento.

Entre los muchos tipos de tensión que surgen en los sistemas sociales, los más comunes son los siguientes: 1) Ambigüedad en cuanto a las expectativas de los papeles a desempeñar, en los cuales la información sobre tales expectativas no es clara o no existe. Muchos citan el caso de la mujer moderna americana como un ejemplo típico de ambigüedad, ya que su papel doméstico tradicional se ha hecho incierto. 2) Conflicto entre papeles, donde las expectativas requieren de tipos incompatibles de comportamiento. Como ejemplo tenemos al doctor negro cuyo papel ocupacional reclama cierta deferencia de los demás, pero cuyo papel racial tradicionalmente requiere su deferencia para los demás. 3) Discrepancias entre expectativas y situaciones sociales actuales. Como ejemplo está el nivel de desempleo de un 15 por ciento en una sociedad comprometida a proporcionar niveles elevados de trabajo. 4) Conflictos de valores en un sistema. Esto puede resultar, por ejemplo, de la rápida y numerosa migración de personas étnicamente similares a una sociedad.

2. Reacciones a la tensión. Las primeras reacciones a situaciones de tensión tienden a ser reacciones perturbadoras que son frecuentemente (pero no siempre) desviacionistas y mal integradoras desde el punto de vista del sistema social. Aunque nunca se han catalogado totalmente la cantidad y tipos de desviaciones, surgen problemas sociales específicos de las mismas: crimen, alcoholismo, vagancia, suicidio, drogas, desórdenes mentales, brotes de violencia y movimientos sociales. Cada uno, en tanto que comprende las operaciones de variables psicológicos, tiene un carácter social puesto que afecta a la estructura y al funcionamiento de sistemas sociales.

3. Esfuerzos por controlar las reacciones a la tensión. Dadas alguna tensión y alguna amenaza de comportamiento desviacionista, hay en el nivel social dos líneas de ataque disponibles para reducir las posibles consecuencias desorganizadoras. 1) Una estructuración de la situación social que reduzca a un mínimo la tensión. Son ejemplos la institucionalización de prioridades (en tal forma que las expectativas en conflicto se registran por jerarquía en su importancia por el actor); ordenamiento de las actividades (de manera que las demandas que estarían en conflicto y no se hicieran simultáneamente puedan hacerse en serie); amparando la actividad evasiva (permitiendo el comportamiento ilegítimo en tanto que no desorganice las expectativas de patrones legítimamente estructurados); el desarrollo de ideologías que justifiquen ciertos tipos de desviaciones como "excepciones" en tanto que reafirmen las normas dominantes de la situación, posiblemente mediante el servicio de ignorarlas. 2) Esfuerzos por controlar las reacciones a la tensión una vez que han surgido. Esto implica el uso de sanciones por diversas agencias de control social, como la policía, las cortes, etc.

Estos elementos son algunas de las variables independientes importantes que ayudan a la consideración de la persistencia y cambio del comportamiento orientado a la estructura social. Llamar variables independientes a la tensión, a las reacciones a la tensión, y a los esfuerzos por controlar estas reacciones, únicamente simplifica en exceso el campo de la sociología. El investigador interesado en explicar la delincuencia juvenil (reacción a la tensión) está, claro, tratándola como una variable dependiente. Sin embargo, si principiamos con la noción de estructura social y conceptos relacionados, será posible ver el sentido en el cual los conceptos que acabamos de discutir deberán ser tratados como independientes. Una consideración total

de las relaciones entre los principales conceptos sociológicos incluirá discusiones de muchos procesos e interdependiencias mutuas entre variables. La reorganización de la estructura social, por ejemplo, con frecuencia establece tensiones, las que a su vez inician procesos nuevos de desviación y control social. Nuestra propia división del campo en variables dependientes e independientes es el resultado de tomar los elementos de la estructura social como nuestro punto de partida para la exposición.

Relaciones entre variables en Sociología

Mucho del análisis sociológico aún comprende clasificaciones que organizan hechos. A pesar de la escasez de patrones explicativos de escala completa en sociología podemos aislar dos tipos:

1. Patrones de proceso. Estos se refieren a cambios de variables *dentro* de una estructura social dada. Estos cambios resultan del desempeño de papeles, o del restablecimiento del equilibrio mediante la operación de controles sociales frente a la tensión. Los patrones de proceso se utilizan para el análisis de medidas de movilidad social y ciertos tipos de control social (por ejemplo, psicoterapia que a menudo "rehabilita" a personas consideradas como "desequilibradas"). En este ejemplo la estructura social no cambia.

2. Patrones de cambio. Algunas veces fracasan los esfuerzos por controlar la tensión y restaurar el sistema social al equilibrio, dando origen a un nuevo tipo de éste. El movimiento para crear un nuevo equilibrio puede ser *controlado* (v. gr: cuando una nueva ley es dictada por las autoridades constituidas para resolver un problema social urgente) o *sin control* (v. gr: cuando un partido revolucionario derroca a la autoridad y establece una nueva

constitución y gobierno). El nuevo equilibrio podrá ser precario; los cambios podrán necesitar de otro cambio. El fracaso repetido de los mecanismos de control social pueden resultar en la desintegración del sistema. Todo implica cambios en la estructura social.

El problema de "dados" en el análisis sociológico

El análisis sistemático de los sistemas sociales presupone que son constantes las variables biológicas, psicológicas y culturales. Toda exposición sociológica, sin embargo, implica una cierta presuposición invariable sobre la naturaleza humana. Por ejemplo, asegurar que la ambigüedad del papel en un sistema social origina fuente de tensión es asumir que la ambigüedad da origen a la ansiedad que mueve a los hombres a reaccionar contra la tensión. Tales "postulados" psicológicos (siempre expuestos a dudas empíricas) están muy lejos de ser aceptados en forma uniforme en sociología; definitivamente, el campo de la sociología no muestra la conspicua continuidad de la economía con el postulado de la racionalidad económica.

Métodos de investigación en Economía y Sociología

La más rigurosa forma de investigación en el análisis científico social es el *método experimental:* crear dos situaciones (una experimental y un control) que son parecidas en todos sus aspectos excepto en un factor causal supuesto, después variar este factor en la situación experimental y comparar el resultado con la situación de control en la cual el factor no varía. Con la excepción de los análisis de pequeños grupos, rara vez se usa este método en economía o sociología.

Una alternativa al método experimental es el *método estadístico,* por medio del cual se mantienen constantes

ciertos factores o se neutralizan mediante manejos estadísticos. Por ejemplo, supongamos que deseamos localizar la trayectoria a largo plazo del precio de las patatas. Sabemos que los precios varían tanto de una estación a otra como de año con año, pero no queremos medir la variación por estaciones. Calculamos la variación estacional promedio para todos los cincuenta años y cancelamos las fluctuaciones estacionales de cada año en particular mediante la suma o resta de la variación estacional promedio a los precios reales. De esta manera nos acercamos más a la eliminación de fluctuaciones estacionales y obtenemos una imagen más fiel de la trayectoria de los precios a largo plazo sin contaminaciones que podremos, entonces, relacionarla a otras variables. Se usa mucho en economía y sociología esta clase de análisis estadístico, así como otras pruebas de asociación (como, por ejemplo, el análisis regresivo).

Otra alternativa para el método experimental es el *método comparativo* que se usa frecuentemente cuando el número de casos es demasiado pequeño para permitir manejos estadísticos. Se encuentra en sociología un ejemplo clásico del método comparativo en el estudio sobre religión hecho por Max Weber.[10] Dando por hecho que ciertas sociedades han desarrollado un capitalismo racional burgués, Weber preguntó qué características tienen en común estas sociedades. Después, refiriéndose a sociedades donde no se ha desarrollado esta clase de organización económica (v. gr: India, China) preguntó en qué aspectos difieren de las primeras. Trató de demostrar de esta manera que las diferencias estaban en el factor religioso. Esta clase de método comparativo se usa ampliamente en sociología; en la economía lo usan principalmente los histo-

[10] Véase de la página 80 a la página 82 de este libro.

riadores económicos y aquellos interesados en el desarrollo de naciones que están emergiendo.

Los *patrones matemáticos* se usan con más frecuencia en la sociología que en la economía. La economía es una mayor productora de patrones sencillos e impecables, que permiten su formulación matemática y se refiere a datos (precios, ingresos, etc.) que son precalculados o calculados con mayor rapidez que muchos datos sociológicos. Los patrones matemáticos en sociología se usan algunas veces en el análisis de población y pequeños grupos, y eventualmente en el análisis del comportamiento en la votación y la movilidad social.

El método de *estudio de casos particulares* se usa en economía y sociología. Como ejemplo en economía están los estudios de patrones de competencia imperfecta en industrias determinadas; como ejemplo en sociología están los estudios de patrones de comportamientos de las clases sociales en una comunidad local. En especial, la sociología industrial ha mostrado una propensión a tratar las situaciones de trabajo industrial predominantemente mediante el uso de "casos particulares" o el método "clínico".[11]

Tanto en la economía como en la sociología algunos datos sencillamente "aparecen" para los investigadores sociales en el curso normal de los eventos sociales y están "ahí" listos para ser analizados. Ejemplos de tales datos son los precios en el mercado de valores publicados diariamente en los periódicos, cifras sobre el desempleo recabadas por dependencias gubernamentales y las estadísticas sociales presentadas en los reportes de los censos. En otros casos los investigadores deben recabar sus propios

[11] George C. Homans, "The Strategy of Industrial Sociology", *American Journal of Sociology* (1948-49), 54:331-334; Wilbert E. Moore, "Current Issues in Industrial Sociology", *American Sociological Review* (7947), 12: 651-652.

datos, generalmente mediante el *método de inspección,* v. gr: el muestreo donde se entrevista a la gente con los datos deseados. En economía el método de entrevista o inspección se usa mucho para recabar datos sobre los activos y gastos de los hogares y empresas, sus actitudes sobre las condiciones futuras del mercado, sus proyectos de compras, sus planes sobre inversiones, motivos para invertir, actitudes hacia las tasas de interés, etc.[12] Este método se usa más ampliamente en sociología, principalmente para determinar actitudes y opiniones (v. gr: preferencias por candidatos políticos, la actitud hacia las parejas jóvenes que se citan para salir juntos, etc.). La información sobre actitudes obtenida por los investigadores suplementa los datos estadísticos, aunque las actitudes recabadas mediante entrevistas informales son a menudo "superficiales".

El enfoque analítico de la Sociología económica

La Sociología Económica es *la aplicación de un marco general de referencia, de variables y de patrones explicativos de sociología al complejo de actividades relativas a la producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios escasos.*[13]

[12] Para la evaluación de algunos de los problemas en el uso del método de examinación en economía, véase George Katona, "The Function of Survey Research in Economics", en Mirra Komarovsky (ed.), *Common Frontiers of the Social Sciences* (Glencoe, Ill.: The Free Press and the Falcon's Wing Press, 1957), pp. 358-371, y Katona y Eva Mueller, *Consumer Expectations, 1953-1956* (Ann Arbor: Survey Research Center, Institute for Social Research, University of Michigan, n. d.), pp. 7-11.

[13] Compare esta definición con la de Wilbert Moore sobre sociología industrial (que es una rama de la sociología económica): "El campo de la sociología industrial... se refiere a la aplicación o desarrollo de los principios de la sociología relacionado con la forma industrial de producción y el sistema de vida industrial." "Industrial Sociology Status and Prospects". *American Sociological Review* (1948), 13:383.

El primer enfoque de la sociología económica es sobre las actividades económicas exclusivamente. El sociólogo en economía pregunta cómo se estructuran estas actividades en patrones y colectividades,[14] mediante qué valores se justifican, qué normas y sanciones las regulan, y cómo estas variables sociológicas obran entre sí.

El segundo enfoque de la sociología económica es sobre la relación entre variables sociológicas como se manifiestan en el contexto económico y en el contexto no-económico. ¿Cómo, por ejemplo, se relacionan los patrones familiares con los patrones ocupacionales de una comunidad y el control de su estructura política? Este enfoque de relaciones incluye ambas situaciones, en las cuales las estructuras económicas y no-económicas se integran una con la otra y las situaciones en las cuales las dos estructuras operan en contraposición. En este último caso esperamos encontrar muchas tensiones, reacciones a la tensión y esfuerzos por controlar estas reacciones. De esta interacción de fuerzas en conflicto esperamos ver varios resultados, como reequilibrio y desviación.

La interacción de las variables sociológicas en las esferas económicas y no-económicas puede observarse en dos marcos: 1) *Dentro* de unidades económicas concretas. Por ejemplo, en la empresa industrial el sociólogo en economía estudia la posición de los sistemas, las relaciones entre el poder y la autoridad, desviación, camarillas y coaliciones, y las relaciones entre estos fenómenos. Este enfoque de intraunidad se subraya en la rama de la sociología económica llamada sociología industrial. 2) *Entre* unidades económicas y su ambiente social. En determinado nivel el sociólogo en economía estudia las relaciones entre

[14] Este énfasis en la sociología económica está muy relacionada con esta tradición de la economía que se ocupa de la división del trabajo.

los intereses económicos y otros intereses (legal, político, familiar, religioso), tanto en la comunidad como en las grandes sociedades. En un nivel superior estudia las relaciones entre la economía considerada como un sistema analítico de la sociedad y los otros sistemas. Este enfoque de intraunidad nos lleva a los "problemas mayores" de la sociología económica (v. gr.: política pública, conflictos obrero-patronales y las relaciones entre las clases económicas) dentro de la tradición del pensamiento de Marx y de Weber. Finalmente, el sociólogo en economía estudia los aspectos sociológicos característicos de las variables económicas centrales en sí mismas (el dinero como de los muchos tipos de sanciones en la vida social).

Subdivisiones de la sociología económica

Pueden concebirse muchas subdivisiones de la sociología como partes indudables de la sociología económica. Entre ellas están la sociología ocupacional, la sociología del trabajo, la sociología de organizaciones complejas (por lo menos la parte que trata de las burocracias económicas), sociología industrial, sociología de la fábrica, sociología del consumo, y otras.[15]

Relaciones entre Sociología económica y Economía

Aunque la sociología económica y la economía se ocupan del mismo complejo de actividades, hay poco traslapo *formal* entre ellas porque cada campo opera con diferentes

[15] Para diferentes esfuerzos por especificar tales subdivisiones véase de Clark Kerr y Lloyd H. Fisher, "Plant Sociology: The Elite and the Aborigines", en Komarovsky (ed.), *op cit.*, pp. 284-286; Edward Gross, *Work and Society* (Nueva York: Crowell, 1958), p. 45; Delbert C. Miller y William H. Form, *Industrial Sociology* (Nueva York: Harper, 1951), pp. 14-23.

clases de variables dependientes, variables independientes y patrones explicativos. Pero esto no es todo. La interdependencia *empírica* de las variables económicas y sociológicas está omnipresente. Consideremos lo siguiente: 1) La intervención persistente sobre el nivel de salarios (variable económica) por parte del empresario es muy posible que origine cambios políticos dentro y fuera de la planta. Dentro puede reforzar camarillas de obreros y agudizar su propensión a subvertir la autoridad de la empresa. Fuera de la planta puede impulsar la formación de un sindicato obrero o estimular la acción del ya existente. 2) Estas camarillas informales de obreros o sindicatos establecidos pueden entonces ocuparse en actividades políticas, las cuales originan cambios económicos. Dentro de un espíritu de reto, las camarillas pueden reducir su velocidad de trabajo y disminuir así el nivel de producción de la empresa. El sindicato obrero puede ponerse en contra de la empresa, logrando posiblemente un nuevo nivel de salarios.

Relaciones entre Sociología económica y Psicología

Otra vez el postulado de racionalidad

Una característica duradera de la economía es el postulado del hombre económicamente racional. El postulado no es adecuado debido a que los hombres son ignorantes de su medio ambiente porque cometen errores, porque viven sujetos al hábito y a que se les ordene. Más todavía, debido a que el mundo social se caracteriza por la *interacción* de tantas variables no-económicas y económicas, ningún grupo de variables dominará por completo en cualquier sociedad.

¿Debemos abandonar entonces la idea de la racionalidad económica? Quizá no; existen por lo menos cuatro

significados de racionalidad económica y *algunos son más aceptables que otros.*

1. El significado menos aceptable de racionalidad económica es el que aduce que por razones psicológicas las satisfacciones materiales son el único factor de motivación en la existencia del hombre, y que él elige sólo entre estas satisfacciones materiales. Versión ya desacreditada.

2. Se dice que aunque la racionalidad económica puede no ser *la* psicología total del hombre, si se comporta racionalmente cuando se enfrenta a situaciones económicas, la idea así se hace más aceptable. Aunque los hombres en todas las sociedades "economizan", el número y clases de situaciones en las que el hombre economiza son en extremo variables. Por ejemplo, la gente en una sociedad simple podrá hacer cálculos para la mejor asignación de recursos en la producción de bienes agrícolas, pero al efectuar el intercambio de estos productos podrán basarse en la tradición "antieconómica" de hacer regalos a parientes y miembros de la tribu.

3. Si un analista usa la noción de racionalidad económica únicamente como medio de investigación para simplificación conceptual, presenta así un buen argumento a su favor. No presenta ninguna teoría psicológica en particular o pretensiones existenciales, sino que usa la noción para manejar la enorme variabilidad motivacional de su mundo empírico. La racionalidad económica se convierte más en provisional que de suposición. Claro que al tratar la racionalidad de este modo, el analista deberá suponer también que su simplificación conceptual está sujeta a una revisión o rechazo si parece inadecuada para el análisis de los problemas científicos que trata.

4. Ultima forma de tratar la racionalidad económica es considerarla como un valor institucionalizado. De esta manera la racionalidad llega a ser algo más que un pos-

tulado psicológico; puede ser una norma de comportamiento a la cual se sujeta la gente o se desvía de ella. De esta manera en la empresa de negocios americana el empresario sigue el criterio de eficiencia y reducción de costos, no sólo para aumentar sus utilidades sino por el temor a las sanciones sociales negativas (v. gr.: ridículo o pérdida de posición). El sociólogo economista debe retener este significado social de racionalidad económica, ya que radica en el corazón de una de sus variables centrales: control social.

Investigación psicológica y Sociología económica

En general, la sociología económica estudia las relaciones entre variables, como las condiciones del mercado y las compras, las tensiones y la formación de nuevos grupos sociales. Muchas de estas variables se encuentran en niveles sociales y de comportamiento. Para relacionar estas variables deben postularse ciertos estados psicológicos de intervención. Consideremos los siguientes ejemplos:

1. El estado psicológico de los obreros en cuanto a "moral" y "satisfacción" depende en su mayor parte de las condiciones sociales del lugar de trabajo, como el método de supervisión, el nivel de participación del obrero en las decisiones, el nivel de interacción con los otros obreros, etc.[16] Estos estados psicológicos determinan a su vez muchas clases de reacciones de los obreros, como ausentismo, accidentes, ritmo de producción y conflictos industriales. De este modo la "moral" interviene entre las variables sociales y el comportamiento resultante. Los psicólogos sociales (y también algunas personas que se hacen llamar sociólogos industriales) están interesados en estados como

[16] Véase más adelante de página 163 a página 172.

la moral, como materias por sí mismas; en otras palabras, como variables dependientes.[17] Pero desde el punto de vista de la sociología económica definida formalmente son variables interventoras.

2. Los estados psicológicos de las "actitudes" intervienen en forma similar. Por ejemplo: si el enfoque principal de referencia psicológica sobre salarios para un nivel técnico es el de los obreros a un nivel más elevado, se comportarán en forma diferente cuando se trata de un aumento de salarios para los obreros del nivel más alto que como se comportarían si el enfoque de referencia fuera el nivel absoluto de sus propios salarios.[18] También las actitudes tienen significado como determinantes en diferentes fases de ciclos financieros y crisis económicas.[19]

Un punto final de la articulación entre la psicología y la sociología económica se refiere a los patrones motivacionales de personas que ingresan para el desempeño de una ocupación en particular. Estas motivaciones distintivas son relevantes tanto para predecir quiénes serán reclutados para tales ocupaciones como para saber la reacción de estos reclutas a situaciones sociales cuando estén ya en el desempeño de sus papeles.[20]

---

[17] Para un sumario breve de investigación sobre la moral y la motivación en la industria véase, de Daniel Katz, "Morale and Motivation in Industry", en Wayne Dennis, *et al., Current Trends in Industrial Psychology*" (Pittsburgh: University of Pittsburgh Press, 1949), pp. 145-170.

[18] Para investigar la importancia de grupos de referencia en el estudio de los fenómenos económicos, véase Seymour Martin Lipset y Martin Trow, "Reference Group Theory and Trade Union Wage Policy", en Komarovsky (ed.), *op cit.*, pp. 391-411.

[19] George Katona y Lawrence R. Klein, "Psychological Data in Business Cycle Research", *American Journal of Economics and Sociology* (1951-1953), 12: 11-13.

[20] William E. Henry, "The Business Executive: The Psychodynamics of Social Role", *American Journal of Sociology* (1948-1949), 54: 286-291.

Conclusión

En este capítulo hemos establecido analíticamente lo que trata la sociología económica. Para esto fue necesaria una exploración preliminar en la naturaleza de la economía y la sociología. También separamos de la psicología a la sociología económica. En el resto de este libro observaremos cómo funcionan las variables generales de la sociología económica dentro de situaciones empíricas específicas. Empezaremos en el Capítulo III con las relaciones entre el subsistema económico de la sociedad y sus otros principales subsistemas.

UNIVERSIDAD SAN FRANCISCO DE QUITO ECUADOR
POTENTIOR EST SAPIENTIA OMNIUM
FUNDADA EN 1851
QUITO

CAPITULO III

LA ECONOMIA Y OTROS SUBSISTEMAS SOCIALES

Al determinar la investigación relevante de la sociología económica, procederemos primero en gran escala, después en pequeña escala y luego otra vez en gran escala. En este capítulo trataremos el asunto en un nivel *societario*. Tentativamente dividiremos la sociedad en varios subsistemas (uno de los cuales es la economía) y mostraremos el funcionamiento de las variables económicas y no-económicas en la interacción entre estos subsistemas. En el Capítulo IV continuaremos el enfoque sobre las variables generales de la sociología económica, pero como se manifiestan en *procesos económicos* detallados, específicamente producción, intercambio y consumo. Finalmente, en el Capítulo V volveremos al nivel societario y observaremos la interacción entre las variables económicas y no-económicas en procesos de *cambio estructural* asociados con el desarrollo económico y social.

El concepto de sistemas y subsistemas

En el capítulo anterior definimos el concepto de estructura como la interacción recurrente y regularizada entre dos o más personas. Esta interacción está regulada por valores, normas y sanciones. Las estructuras sociales están

clasificadas en términos de algún grupo de tendencias direccionales básicas de sistemas sociales en general. Identificamos varias de tales tendencias: la creación, mantenimiento y transmisión de valores culturales; la prosecución de las actividades económicas; la conducta de la actividad política y el mantenimiento de la integración social.

Introducimos ahora un concepto de un nivel mayor de abstracción que la estructura social: el concepto de sistema social. Este se refiere al diseño de unidades estructurales de tal manera que el cambio en una o más unidades originan presiones de reajuste (u otros tipos de cambio) a las otras unidades. La perspectiva marxista de la sociedad constituye un tipo de sistema, toda vez que los cambios en la estructura económica (por ejemplo, la introducción del sistema capitalista de producción) traen consigo ajustes a la estructura política de tal manera que las agencias políticas refuerzan las relaciones de clases * que surgen de estos arreglos económicos. Otras perspectivas sobre sistemas sociales permiten mayor grado de mutua influencia entre las estructuras componentes. De cualquier manera, la noción de sistema es un concepto analítico que nos permite hablar sobre las relaciones entre las unidades estructurales en sociología y generar proposiciones sobre estas relaciones.

¿Cómo clasificamos los sistemas? En el nivel societario nos referimos a las mismas tendencias direccionales (cultural, económica, política, integrativa) como los principios de organización para los subsistemas. La interacción sistemática entre estructuras cristaliza alrededor de estas exigencias. Para ciertos propósitos es permisible tratar uno o más subsistemas sociales como "cerrados"; podemos investigar las relaciones entre unidades económicas únicamente, por ejemplo, sin referirnos al subsistema político de la

* El autor quiere indicar que acentúa la diferencia de clases. (N. del T.)

sociedad. Como veremos, sin embargo, existe una interacción continua entre subsistemas en sus límites analíticos. Algunas veces no podemos ignorar esta interacción; no podemos entender las relaciones internas entre unidades económicas, por ejemplo, sin investigar las tendencias políticas.

La economía puede tratarse como subsistema social en el sentido de que constituye las interrelaciones mutuas entre unidades comprendidas en la producción, distribución y consumo de bienes escasos y servicios. Un complejo importante de unidades se encuentra en la oferta de los factores de producción. En uno de los límites o fronteras de la economía las estructuras como educación superior y ciencia se especializan en proporcionar conocimientos y tecnología que se encuentran entre los factores de la *tierra*. En otra frontera las unidades domésticas e instituciones educacionales proporcionan individuos adiestrados y motivados, o *trabajo*. En una tercera frontera los bancos, gobiernos y prestamistas privados proporcionan el *capital*. Finalmente, empresarios individuales, dependencias gubernamentales y otras estructuras generan una oferta de *principios de organización* a la economía. Estos factores de la producción contribuyen a la empresa en una proporción determinada por las condiciones de la oferta y la demanda, y se combinan para producir bienes y servicios. De ahí en adelante la empresa entra en acción recíproca con los consumidores (también mediante los mecanismos de la oferta y la demanda) y distribuye los productos a cambio de pagos de precio.

Un sistema económico puede representarse de maneras diferentes. En el párrafo anterior hablamos de relaciones entre unidades estructurales. Para fines analíticos podríamos querer destilar ciertos subproductos cuantitativos generados en la interacción entre estas estructuras. Por ejemplo: Key-

nes escogió para sus unidades efectivas de comportamiento las variables de consumo, inversión y ahorros. Su elección de variables no está en conflicto con la representación de la economía como un grupo sistemático de relaciones entre unidades estructurales; se trata simplemente de una representación de procesos en un nivel diferente de abstracción.

El sistema político es un segundo ejemplo de un subsistema social. La estructura clave en el sistema político es una colectividad responsable de generar decisiones políticas unificadoras. Esta estructura está implicada en relaciones de acción recíproca con otros dos complejos estructurales. Primero, la unidad que toma decisiones acciona recíprocamente con los proveedores de factores que contribuyen a la efectividad política con: unidades económicas que proveen (principalmente mediante impuestos) facilidades para realizar decisiones mediante la administración; el electorado, grupos interesados, camarillas, etc., que dan apoyo a la unidad política; y con el público en general que hace legítimo al sistema político. Segundo, la unidad política que toma decisiones acciona en reciprocidad con aquellos que le hacen demandas para producir políticas y realizarlas. Por consiguiente, tanto en política como en economía es posible representar las diferentes unidades estructurales (públicas, unidades directivas) en relaciones sistemáticas unas con otras.

El concepto de sistema puede aplicarse a muchos otros niveles además del nivel social, del cual sacamos los ejemplos anteriores. Verdaderamente, es posible ver la economía como el sistema original y analizar sus racimos constitutivos de actividades (producción, inversión, innovación, etc.), las cuales por sí mismas constituyen subsistemas. Después, dentro de la economía podríamos tomar una estructura más concreta, como un mercado o una empresa, y analizarla en términos de algunas de las exigencias básicas

funcionales de los sistemas sociales. Las unidades de estructuras concretas difieren en cada nivel de referencia sistemática, pero los principios de análisis sistemáticos son idénticos.

En nuestro análisis subsecuente, el concepto de sanciones ocupará un lugar en extremo importante. En el Capítulo II definimos las sanciones en referencia al uso de los recursos sociales (en su significado tanto de compensación como de privación) para controlar el comportamiento de las personas dentro de estructuras sociales. Las clasificaciones de sanciones son paralelas a las clasificaciones de estructuras sociales y sistemas sociales. Por consiguiente, se encuentran disponibles los siguientes tipos de sanciones para el control social:

1. *Compensaciones y privaciones económicas.* Se refiere al sistema de sueldos, salarios y utilidades que pueden emplearse para determinar el patrón de distribución en una sociedad, el reclutamiento de individuos para estos patrones y el grado de esfuerzo producido dentro de los mismos.
2. *Medidas políticas.* Incluye la coerción física, las influencias, arreglos, promesas de poder político, etc.
3. *Medidas integradoras.* Un enfoque de presión integradora es la particularidad o calidad de miembro o socio de algún grupo determinado. Por ejemplo: para ser socio de un grupo de hermandad no sólo se establecen las expectativas con respecto a los patrones o papeles que debe asumir cada socio, sino que también se establecen condiciones de ingreso y tenencia a y del patrón de que se trate. Los socios del grupo son también importantes para controlar a la persona que ha asumido el papel. La característica clave de las sanciones particularizadas de esta clase es que el sancionador hace un llamado a los lazos integradores (membrecía) del individuo de que se trata. Otros ejemplos de particularidad, además del de hermandad, son la aso-

ciación de casta, afilación de tribu, membrecía en grupos étnicos, etc.

4. *Valor de compromisos.* En este caso el compromiso de principios fundamentales es la palanca que se usa para inducir a individuos a que tomen determinados patrones o papeles y a que se comporten de cierto modo cuando estén en ellos. Se encuentran áreas específicas en las que operan valores fundamentales como sanciones en las doctrinas religiosas, nacionalismo, anticolonialismo, socialismo, comunismo, o cualquier combinación de éstas.

Tales son las sanciones paralelas de las principales variedades de subsistemas. Desde cierto ángulo, las sanciones son *productos* distintivos de un tipo de subsistema social en particular. El sistema económico, por ejemplo, produce riqueza que puede usarse como sanción en muchos contextos sociales; el sistema político produce poder que es otra sanción generalizada; el complejo de hermandad religiosa produce valores de compromisos. Desde otro ángulo, las sanciones producidas en un subsistema constituyen *recursos* para otros subsistemas sociales. La riqueza, por ejemplo, es uno de los recursos básicos adquiridos y utilizados por estructuras políticas y religiosas para aumentar su efectividad. Los diversos subsistemas sociales de una sociedad están así encadenados por una serie de intercambios complejos de recursos o sanciones.

En este capítulo investigaremos las relaciones entre la economía y los otros tres subsistemas de la sociedad que hemos identificado: 1) El subsistema cultural. ¿Cuál es el significado económico de valores e ideologías? 2) El subsistema político. ¿Cómo se relaciona la economía políticamente con muchas partes de su ambiente: obreros, accionistas, gobierno, etc? 3) El subsistema integrador. ¿Cuál es el significado económico de dos tipos de agrupación solidaridaria: de hermandad o parentesco y étnica?

En suma, analizaremos brevemente unas cuantas relaciones entre la economía y la *estratificación*. Este fenómeno social está en un nivel analítico diferente de los subsistemas descritos. Por estratificación queremos decir simplemente que para cualquier estructura social algunos patrones reciben mayor compensación que otros. De este modo es posible describir la distribución de todas las sanciones relevantes en un sistema social. Los resultados de tal descripción son exposiciones de la distribución de la riqueza, distribución del poder, la distribución de compensaciones religiosas (por ejemplo, gracia), etc. Algunas veces es posible hablar de la estratificación de individuos (v. gr.: calculando sus recibos diferenciales de compensaciones), de organizaciones o de clases completas (campesinos, proletarios). De cualquier manera, no importa cuáles sean nuestras bases para describir la distribución diferencial de sanciones en la sociedad, la estratificación está relacionada íntimamente con la vida económica de la sociedad: en la motivación de los agentes económicos, en la forma en que los individuos gastan sus ingresos, etc. Por consiguiente, trataremos la estratificación como un aspecto importante del mundo no-económico.

La estructuración concreta de las actividades económicas

Las sanciones son no-específicas en cuanto al tipo de comportamiento que controlan. Es posible, por ejemplo, inducir a la gente a realizar acciones económicas mediante la utilización de sanciones no-económicas. Consideremos lo siguiente: 1) Supongamos que estoy en el proceso de mudarme de una casa a otra. Una de las tareas económicas a la que tengo que enfrentarme es el traslado de muebles pesados y aparatos de cocina. En lugar de contratar un camión de mudanzas para que los cambie, decido pedirle

a mi hermano que me ayude. En este caso estoy usando vínculos comunes de asociación como una acción para inducir a otra persona a realizar una tarea económica. 2) Supongamos que estoy atravesando la aduana y me sorprenden con una cantidad excesiva de botellas de vino. El oficial de la aduana me amenaza con confiscarme las botellas en exceso, lo soborno y las paso. De este modo utilizo acciones económicas para inducir a otra persona a que participe en (o en este caso, a que se abstenga de participar) una acción política.

Sumemos a estos ejemplos simples uno más complicado de nuestra propia economía. En términos generales, las sanciones siguientes son operativas para establecer relaciones de acción recíproca entre empresas y obreros: 1) valores fundamentales, como la libre empresa y el éxito que son inculcados a tenedores potenciales de papeles o patrones ocupacionales durante los primeros períodos de socialización y educación; 2) compensación monetaria con la cual se induce a individuos a que tomen determinados trabajos en el mercado; 3) luchas políticas entre grupos interesados, especialmente obreros y empresarios, mediante las cuales se regulan los niveles generales de salarios; 4) el uso de una maquinaria política y legal más centralizada para regular la vida ocupacional, generalmente cuando los principios segundo y tercero parecen no funcionar en forma adecuada. En general, estas sanciones no están muy centralizadas en nuestra sociedad; se presume que una sola dependencia *no* tiene un control directo sobre la educación de los niños, la operación del mercado de trabajo, el arreglo de disputas industriales.

Entonces una pregunta clave, al considerar la estructura de la vida económica, es el grado hasta el cual operan como controles directos de nuestra actividad económica las sanciones específicamente económicas, como precio, a dife-

rencia de otras sanciones (política, criterio de asociación). En los Estados Unidos las sanciones económicas son importantes y se institucionalizan notoriamente en una estructura de mercado extensiva. En la Unión Soviética las sanciones económicas ocupan un lugar significativo, pero en la mayor parte de las esferas el uso de dinero y el establecimiento de precios están subordinados a controles políticos centralizados. En muchas sociedades primitivas sanciones económicas, como, por ejemplo, dinero, apenas si están desarrolladas y gran parte de la vida económica se realiza como un aspecto de las obligaciones de parentesco y ritual religioso.

La segunda pregunta clave que concierne a la estructura de las actividades económicas comprende el foco de control de las sanciones mismas. Este asunto se traslapa con el problema de las sanciones políticas como tales, pero se encuentra en un nivel mayor de generalidad. Consideremos, por ejemplo, varios tipos de actividad económica. En un tipo ideal de organización industrial paternalista el empresario tiene a su disposición sanciones tanto políticas como económicas (y quizá morales) para reclutar y controlar empleados. En un sistema ideal de libre empresa, el empresario dispone únicamente de sanciones económicas para reclutar empleados, pero una vez que están reclutados tiene una autoridad política limitada sobre ellos. En un sistema de tipo ideal totalitario, el empresario puede utilizar sanciones tanto políticas como económicas, pero es responsable de ambas ante una fuente política centralizada.

En estas secciones de introducción hemos presentado varios conceptos (sistema, estructura, sanciones, etc.) que proporcionan un aparato con el cual podemos tratar ahora la variación comparativa en la estructuración de la actividad económica y en las relaciones entre subsistemas económicos y no-económicos.

La Economía y factores culturales

Al considerar los elementos culturales que afectan y son afectados por la actividad económica nos basaremos en la distinción común entre los aspectos *evaluador* y *existencial* de la cultura.

Por evaluador nos referimos a aquel que se considera deseable en un sistema de valores culturales; a aquel que debe promoverse por los miembros de la sociedad. Por existencial nos referimos a las aseveraciones que indican cómo son el hombre, la sociedad y la Naturaleza. De este modo, en un sistema que cree en el racismo, el aspecto evaluador es la afirmación de que una raza debe cosechar ventajosamente las buenas cosas de la vida; el existencial (podríamos decir ideológico) es la aseveración de que la raza desheredada merece su situación por ser biológicamente inferior.

Por consiguiente, en lo que se refiere a las creencias culturales sobre las actividades económicas podemos hacer dos tipos de preguntas: 1) Evaluadora. ¿Ocupan las actividades económicas un lugar principal en el sistema de valores culturales? Ya sea que el lugar sea principal o secundario ¿se valorizan positiva o negativamente? ¿Se valorizan en una meta por sí mismas, o se consideran como subordinadas a la prosecución del poder nacional, al logro de un estado de gloria religiosa, o a la consolidación de un linaje? 2) Existencial. ¿Cuál es la naturaleza del hombre? ¿Se le define como motivado económicamente, o se resta importancia a estas características de su existencia? ¿Qué es la naturaleza de la sociedad? ¿Proporciona oportunidades para la actividad económica, o se la define como algo imposible en la buena sociedad? Cuando hayamos encontrado respuestas a tales preguntas para cualquier grupo de creencias culturales (con la debida consideración a las

variaciones regionales y de clase) estaremos mejor capacitados para analizar las relaciones entre valores e ideologías, por una parte, y a las actividades económicas, por la otra.

¿Cuál es el carácter de estas relaciones? Desgraciadamente es imposible formular principios definidos; debemos conformarnos con especificar unas cuantas relaciones que han sido aisladas mediante cuidadosa investigación empírica. De este modo, se ha dado importancia a las siguientes cuatro asociaciones entre la vida económica y cultural:

Valores como variables independientes que facilitan o inhiben la actividad económica

Max Weber, el extraordinario analista del significado independiente de religión dentro del fomento de la actividad económica racional, argumentaba que los temas de este ascetismo mundano evolucionaron tanto en el protestantismo y especialmente en el calvinismo que estimularon al hombre a evaluar muy alto el dominio racional y metódico del ambiente social y cultural, y especialmente el económico. Las grandes religiones orientales (especialmente la clásica china y la clásica india) no proporcionaron, por otra parte, tal marco cultural como estímulo para la prosecución racional de utilidades económicas.[1] En tanto que Weber claramente se negaba a considerar en forma causal unilateral las relaciones entre la religión y la actividad económica, su análisis contrasta con el de Karl Marx, quien consideraba las creencias religiosas como elementos de la superestructura y de este modo dependientes general-

[1] Obras relevantes incluyen: *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (Londres: Allen Unwin, 1948); *The Religion of China* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1951); *The Religion of India* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1958).

mente de las fuerzas operativas en la estructura económica de una sociedad.

La "Tesis de Weber" ha estimulado el análisis de las implicaciones económicas de otros sistemas religiosos, además de los que estudió Weber mismo.[2] Otros analistas argumentan que otras creencias seculares, especialmente el nacionalismo, ejercen una fuerza más directa sobre el desarrollo económico.

Como dice Kingsley Davis:

> ...el nacionalismo es un *sine qua non* de la industrialización puesto que proporciona a la gente una motivación máxima, secular y de fácil adquisición para realizar cambios penosos. La fuerza nacional o prestigio se constituye en la meta suprema, donde la industrialización es el medio principal. Esta ambición colectiva y trascendental justifica costos, inconveniencias, sacrificios y pérdidas de valores tradicionales. La nueva entidad colectiva, el Estado nacional, que patrocina y crece de esta ambición, es igual a las exigencias de la complejidad industrial; obtiene directamente el apoyo de todo ciudadano, organiza la población como una comunidad, controla el tránsito de personas, bienes y noticias a través de las fronteras; regula en detalle la vida económica y social. Hasta el mismo grado en el que los obstáculos a la industrialización sean fuertes, deberá intensificarse el nacionalismo para sobreponerlos.[3]

De hecho, el nacionalismo parece ser en muchos casos el instrumento indicado para aplastar los sistemas religiosos tradicionales que Weber encontró menos dispuestos que el protestantismo a la actividad económica.

---

[2] Un ejemplo sobresaliente se encuentra en el libro de Robert N. Bellah, *Tokugawa Religion* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957); un estudio menor y más reciente es el de Robert E. Kennedy, Jr., "Tre Protestant Ethic and the Parsis", *American Journal of Sociology* (1962), 68: 11-20.

[3] "Social and Demographic Aspects of Economic Development in India", en Simon Kuznets, Wilbert E. Moore, y Joseph J. Spengler (eds.), *Economic Growth: Brazil, India, Japan* (Durham: Duke University Press, 1955), p. 294.

Por otra parte, el nacionalismo, al igual que muchos sistemas religiosos tradicionalistas, puede obstruir el desarrollo económico mediante la "reafirmación de formas de actuar y de pensar tradicionalmente enaltecidas", mediante el desarrollo de actividades anticoloniales cuando éstas no son ya relevantes, y, en forma más indirecta, mediante el estímulo de expectativas pasivas provenientes de "prosperidad confeccionada".[4] En resumen, algunos tipos de valores estimulan el desarrollo económico, otros lo desalientan, y aun otros parecen tener diferente significado en diferentes niveles del desarrollo. Todavía no conocemos las clases de situación en las cuales cada efecto se hará evidente. Sin embargo, volveremos al problema cuando tratemos la secularización en el Capítulo V.

La ideología como justificación moral de convenios existentes

Una de las características distintivas del ser humano es la de que es usuario de símbolos, y de que usa estos símbolos para asignar significado a las relaciones sociales en las que ingresa. Con frecuencia el término "ideología" se refiere a las aseveraciones sobre la naturaleza de las personas en una situación social y las relaciones entre ellas. Las funciones de las ideologías son muchas. Dan mayor significado a las actividades que de otra manera no serían comprensibles de inmediato o, diciéndolo más duramente, se usan para inducir a la gente a un sistema de relaciones sociales y realizar cosas que de otra manera no estarían dispuestas a hacer.

[4] Berth F. Hoselitz, "Non-economic Barriers to Economic Development", *Economic Development and Cultural Change* (1952-1953), 1:9; Hoselitz, "Nationalism, Economic Development and Democracy", *Annals of the Academy of Political and Social Science* (mayo, 1956), 305: 1-11.

Posiblemente el estudio más completo sobre los aspectos de "control" de ideologías es el estudio comparativo de Reinhard Bendix sobre la forma en la que se han desarrollado las ideologías directivas en cuatro países industrializados: Gran Bretaña, los Estados Unidos, Rusia y Alemania Oriental.[5] La preocupación principal de Bendix son las justificaciones que las clases directivas han generado en el proceso de inducir a los trabajadores a que se sometan a su autoridad. Más aún, trata de responder por estas ideologías en términos de las exigencias actuales del marco industrial; de este modo localiza al desarrollo de la ideología de "relaciones humanas" en la doble función de proclamar los derechos legítimos de la directiva así como ayudar a los directores a lograr la coordinación dentro de sus empresas. Evidentemente, la función dominante de la ideología en la consideración de Bendix es hacer legítimos y defender los convenios o arreglos institucionales existentes y en desarrollo.

La ideología como un ataque moral a los convenios o arreglos existentes

En los conflictos industriales la directiva defiende típicamente su posición con aseveraciones ideológicas referentes a los principios de la libre empresa, dentro de su relación de regateo colectivo con aseveraciones paralelas sobre el interés de la directiva en el bienestar del trabajador. Por la parte del sindicato se desarrolla una contraideología, que también "representa autojustificaciones de los objetivos del sindicato".

---

[5] *Work and Authority in Industry* (Nueva York: Wiley, 1956); para un sumario breve, véase de Bendix, "Industrialization, Ideologies, and Social Structure", *American Sociological Review* (1959); 24: 613-632.

La autojustificación de mayor alcance es la pretensión de que los sindicatos obreros son instrumentos de justicia social. La segunda justificación moral que sustenta el sindicalismo americano es la de que protege al trabajador individual en su medio de trabajo contra la explotación y degradación.[6]

De esta manera observamos que en situaciones de conflicto o cambio social frecuentemente se desarrollan dos ideologías opuestas, una para defender y la otra para atacar y cambiar los convenios existentes. Es interesante notar que tales ideologías en oposición se han desarrollado en el campo mismo de la sociología industrial. La ideología más antigua denominada por Robert Stone como el punto de vista de "conflictos de intereses" recibe mayor atención por parte de economistas, científicos políticos e historiadores. Quienes se adhieren a este punto de vista sobre las relaciones industriales insisten en que el conflicto basado en motivos económicos es un estado normal de cosas en el sistema económico; aún más, dan por hecho que este conflicto debe llevar a cambios en el orden institucional. La segunda ideología, llamada el punto de vista de "las relaciones humanas", ha sido desarrollada principalmente por sociólogos en las últimas tres décadas. Los partidarios de esta ideología se inclinan por la cooperación en el nivel de la fábrica como el estado normal de cosas, insisten en la importancia de una buena comunicación y aceptan generalmente los convenios institucionales existentes.[7] En tanto que posiblemente el contraste es muy simple, la verdad es que estas dos escuelas mal definidas han vivido por mucho tiempo en una enconada oposición la una contra la otra.

---

[6] Arthur Kornhauser, Robert Dubin y Arthur M. Ross, "Problems and View-points", en *Industrial Conflict* (Nueva York: McGraw-Hill, 1954), pp. 18-19.

[7] Robert C. Stone, "Conflicting Approaches to the Study of Worker-Manager Relations", *Social Forces* (1952-53), 31: 117-124.

La ideología como un medio para aliviar las situaciones de tensión

Muchos comentaristas han indicado que la ideología tiende a florecer en situaciones en las cuales hay una discrepancia entre un grupo de normas ideales y el estado actual de cosas.[8] Varios estudios de la ideología norteamericana de negocios dan algún apoyo a esta consideración. Francis X. Sutton *et al,* en estudio sobre el credo de los negocios americanos, atribuyen la tenacidad del mito de la libre empresa entre hombres de negocios a las diversas tensiones en los papeles que desempeñan; por ejemplo, su propia ambivalencia hacia el fenómeno de grandeza en la economía americana es mitigada por una reafirmación desafiante de los valores de la libre empresa tradicional.[9] Sigmund Diamond, en un estudio sobre el trato por la prensa de los empresarios americanos durante los últimos 150 años, dice que la tendencia penetrante a deificar a los hombres de negocios fue parcialmente un esfuerzo para enfrentarse a la ambivalencia pública hacia los dirigentes de negocios.[10] Ely Chinoy, en un estudio sobre obreros automotrices, manifiesta que "los obreros industriales... se encuentran atrapados entre las promesas de una tradición ampliamente afirmada (el mito de Horatio Alger) y las realidades del orden social y económico contemporáneo (v. gr.: movilidad social bloqueada)". "Una reacción común a esta situación de tensión, indica Chinoy, es que los obreros reconcilien sus limitadas aspiraciones con el imperativo cultural de aspirar alto y perseveren mediante

[8] Talcott Parsons, *The Social System* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1951), pp. 289-297.

[9] *The American Business Creed* (Cambridge: Harvard University Press, 1956), pp. 58-64.

[10] *The Reputation of the American Businessman* (Cambridge: Harvard University Press, 1955), pp. 178-179.

la redefinición de 'progresar' mediante el enfoque de sus ambiciones sobre sus hijos y mediante la retención verbal de la ilusión de ambiciones de pequeños negocios."[11]

Tales son algunas de las funciones de la ideología en la vida económica para justificar los convenios económicos existentes, para atacarlos y para disminuir las tensiones en ellos. Las investigaciones futuras deberán enfocarse sobre las condiciones sociales en las cuales cada una de estas funciones de la ideología es más pronunciada. Quizá la línea de investigación más prometedora sea examinar las variadas funciones de la ideología durante las diferentes fases del cambio social. En el principio de los desarrollos de cualquier ideología dada (v. gr.: *laissez-faire*), su función principal será atacar los convenios económicos tradicionales. Después, cuando la ideología queda relativamente establecida, sus funciones dominantes son la defensa de los nuevos arreglos o convenios y controlar las tensiones que surjan de los patrones institucionalizados en nombre de la ideología por sí misma.

La Economía y variables políticas

En este libro examinaremos las relaciones políticas de las unidades económicas a través de una serie de círculos en expansión: 1) Relaciones políticas dentro de la unidad productiva, incluyendo la institucionalización de la autoridad y la aparición de conflictos. Veremos esto en el Capítulo IV. 2) Relaciones políticas entre unidades productivas, las cuales presentan el tema de la competencia imperfecta y la concentración de la riqueza. 3) Relaciones

[11] Ely Chinoy, *Automovile Workers and the American Dream* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1955), p. 4; y "The Tradition of Opportunity and the Aspirations of Automobile Workers", *American Journal of Sociology* (1951-1952), 57: 453.

políticas entre unidades productivas como un agregado y el ambiente económico inmediato. Mencionaremos las relaciones entre los empresarios con los consumidores y accionistas y dedicaremos una atención considerable a las relaciones obrero-patronales, lo cual es un tema favorito en la sociología económica. 4) Relaciones políticas entre unidades productivas como un agregado y el gobierno.

Relaciones políticas entre empresas

La mayor parte del material escrito sobre la concentración del poder económico gira sobre tres temas. El primero es el análisis económico formal de las características de la competencia imperfecta y las implicaciones de estas características sobre el precio, producción, recursos desperdiciados, etc. El segundo son discusiones sobre política dirigida o a seguir en cuanto a competencia injusta, rebaja de precios, dirección de precios y métodos para controlar estos fenómenos. El tercero son discusiones sobre el grado de concentración de riqueza y poder en la economía y las implicaciones sociales y políticas de esta concentración. En referencia a la economía americana, por ejemplo, Carl Kaysen ha resumido la situación como sigue:

> Las cifras sobre trabajo, asignación de contratos de defensa, valores, etc., muestran claramente que un número reducido de grandes corporaciones tienen una importancia abrumadora y desproporcional en nuestra economía y en particular en ciertas secciones claves. En cualquier aspecto que midamos de sus actividades económicas encontramos la misma situación. Más todavía, es una situación que se ha estabilizado durante largo tiempo. La mejor evidencia... es que el grado de concentración ha variado poco en las tres o cuatro décadas anteriores a 1947...[12]

[12] "The Corporation: How Much Power? What Scope?" en Edward S. Mason (ed.), *The Corporation in Modern Society* (Cambridge: Hervard University Press, 1959), p. 88. Para un

Algunas de las consecuencias bien conocidas del incremento en el tamaño de las empresas y del aumento de la concentración de la riqueza y poder son la tendencia a expulsar del mercado a las empresas más pequeñas y menos eficientes (la víctima más reciente es la tienda pequeña de abarrotes en las manos de los supermercados); la relativa gran habilidad de la empresa grande para acumular reservas de capital y para financiar inversiones masivas e investigaciones en gran escala, y la tendencia entre las grandes empresas a competir en publicidad y no en precios.

A medida que la empresa aumenta en tamaño y control del mercado se sabe menos de sus determinantes de operación en cuanto a inversiones, producción y comportamiento de precios. Podríamos sugerir, sin embargo, que las determinantes activas en el comportamiento de las empresas pequeñas con menos o ningún control sobre el mercado son el estado de la demanda por sus productos y la disponibilidad de capital para sus inversiones. Cuando la empresa llega a ser una superempresa (como en el caso de la General Motors o General Electric) la determinante más activa en su medio no son las condiciones del mercado ni el comportamiento de las otras empresas, sino la actitud del gobierno, que puede estar interesado en deshacer "truts", en regular el comportamiento, imponer nuevos impuestos, etc.

Relaciones políticas con el medio económico inmediato: consumidores. Las relaciones políticas entre empresas de negocios y consumidores se manifiestan principalmente en las relaciones del mercado. En condiciones de competencia perfecta las empresas y los consumidores no tienen poder

---

análisis en la similitud de características de concentración entre los Estados Unidos y Gran Bretaña véase, de P. Sargent Florence, *The Logic of British and American Industry* (Londres: Routledge and Kegan Paul, 1953), pp. 22-36.

para controlar precios y producción en el mercado. Con el advenimiento de la concentración del poder económico en el sector productivo, sin embargo, la situación da lugar a una asimetría que favorece a la unidad productora. La poca resistencia organizada que el consumidor ha podido presentar a esta situación, asimétrica dentro del complejo económico moderno, ha tomado las dos formas siguientes:

1. Agitación política como consumidores para regular los precios y normas y controlar la competencia desleal. Esta no es una acción directa por parte de los consumidores sino una acción por medio de la estructura formal de gobierno.

2. El establecimiento de cooperativas de consumo para la distribución de bienes y servicios. No obstante que han aparecido cooperativas de consumidores en casi todos los países, rara vez han tenido significado como fuerza económica.

Accionistas. En términos de las relaciones entre las empresas productoras y los accionistas, recientemente los directores han consolidado el poder político al nivel de la empresa. En 1932 A. A. Berle, Jr., y Gardiner Means *(The Modern Corporation and Private Property)* señalaron las líneas principales de la consolidación. Su argumento principal fue que la propiedad de la corporación y el control de las decisiones económicas de la empresa han sido separadas crecientemente. Antes de 1850 el control político de la empresa de negocios estaba en las manos del individuo o grupo pequeño que era dueño de toda la propiedad fijada como capital de la empresa. Con el surgimiento de la forma de corporación, sin embargo, la propiedad se dispersó entre accionistas conectados muy remotamente a la administración diaria de la empresa. El control de las decisiones dentro de la corporación ha pasado más y más a las manos de administradores profesionales cuyos

derechos de propiedad son de hecho mínimos. Desde el análisis de Berle y Means el poder de los administradores aparentemente se ha hecho más marcado. Recientemente Eugene V. Rostow ha resumido la situación actual:

> Crecientemente, el prototipo actual es el de la corporación con acciones ampliamente desparramadas entre individuos, "trusts" inversionistas o inversionistas institucionalizados, quienes fielmente votan por la directiva encargada y resueltamente rehúsan participar en sus problemas. En tales compañías los accionistas obedecen a los directores de la empresa y no los directores a los accionistas. La mayor parte de los accionistas de esta clase piensan en sus valores únicamente como inversiones. En tanto que prevalezca esta actitud es casi imposible esperar que el proceso electoral llegue a tener otro significado que no sea el de un ritual vacío.[13]

Trabajadores. Ahora nos referimos al tratamiento más extendido de las relaciones políticas de las empresas productivas, que ha sido el más estudiado en la sociología económica: relaciones obreras. Este gran interés se localiza parcialmente en el continuo conflicto en las relaciones obrero-patronales y en parte a la simpatía que muchos científicos sociales (quienes son generalmente liberales) tienen por las metas de los trabajadores organizados.

Empezaremos por trazar un número de variaciones estructurales en las relaciones obrero-patronales. La mejor manera de detallar estas variaciones es preguntando: ¿En qué otras estructuras encajan las relaciones económicas entre obreros y patrones?

Antes de la revolución industrial en Inglaterra (a mediados del siglo XVIII) una de las formas típicas de organización obrera fue la "sociedad amiga". Estos clubes de trabajadores se interesaban en ejercer influencia política

[13] Eugene V. Rostow, "To Whom and for What Ends is Corporate Management Responsible?" en Mason (ed.), *op cit.*, pp. 53-54.

sobre el patrón en relación con el aprendizaje, salario y la calidad de los artículos producidos, pero también realizaban una serie de funciones sociales. Guardaban los ahorros de los trabajadores, eran sociedades de seguro contra muerte, enfermedades, etc.; eran alegres asociaciones para beber. Sobre todo, manifestaron una tendencia a unirse frecuentemente con el patrón en relación con el bienestar de la industria en su conjunto. Por consiguiente, la sociedad amiga era una organización multifuncional que se encontraba dentro de una relativa solidaridad con los patrones.

Con la reciente separación del trabajador, del capital y su producto durante los años de la Revolución Industrial, el carácter del sindicalismo comercial empezó también a cambiar. Durante la primera mitad del siglo XIX empezaron a surgir en la Gran Bretaña sindicatos más especializados (especialmente sindicatos interesados en salarios y opuestos definitivamente a la clase patronal). Estos fueron la forma típica de sindicatos tanto en la Gran Bretaña como en los Estados Unidos en el siglo XIX.

Las relaciones obrero-patronales están fusionadas en diversas formas a las grandes estructuras políticas de la sociedad. El caso extremo de fusión se encuentra en los países totalitarios (como la Alemania nazi o la Unión Soviética), en los cuales la lucha colectiva, abierta y libre, sobre asuntos de salarios, está prohibida, y aun los procedimientos sobre quejas se realizan bajo una rúbrica política centralizada. En algunos casos los sindicatos obreros operan parcialmente como un brazo del gobierno e intereses patronales; pueden ayudar a la educación y disciplina de los trabajadores.[14] Una característica menos extremista (pero

[14] Para una descripción ejemplar de las relaciones obrero-patronales en tales países véase, de Matthew A. Kelley, "Industrial Relations in National Socialist Germany", y de Walter Galenson, "Soviet Russia", en Komhauser, Dubin, and Ross (eds.), *op. cit.*,

algunas veces similar) se encuentra en muchos países subdesarrollados. En tanto que los gobiernos de estos países simpatizan con los obreros organizados y en principio los respaldan políticamente, frecuentemente en la práctica ejercen severos controles sobre tales organizaciones. "Está extendido el arbitraje obligatorio, algunas veces se rompen las huelgas por la fuerza y las demandas de los sindicatos son atacadas por los dirigentes gubernamentales."[15] Otra variante de fusión con las estructuras políticas se encuentra en los países que tienen nacionalizada una parte de sus principales industrias (como la moderna Gran Bretaña). En tanto que los sindicatos obreros en estos países conservan su autonomía, tienen como administradores a funcionarios del gobierno.

La situación en su totalidad de las industrias nacionalizadas es complicada, sobre todo por el hecho de que el ímpetu a la nacionalización surgió frecuentemente de partidos políticos que representaban o tenían el apoyo de sindicatos obreros.[16]

Algunas veces las relaciones obrero-patronales son influidas profundamente por la fusión con grupos étnicos determinados. El enconado antagonismo y grado extraordinario de violencia en los desórdenes mineros de Pennsylvania (conocidos como los disturbios de Molly Maguire) en la década de 1870, pueden localizarse en parte en el origen

---

pp. 467-477 y 478-486; de Emily Clark Brown, "Labor Relations in Soviet Factories", *Industrial and Labor Relations Review* (1957-1958), 11: 183-202.

[15] Felicia J. Deyrup, "Organized Labor and Government in Underdeveloped Countries: Sources of Conflict", *Industrial and Labor Relations Review* (1958-1959), 12:104.

[16] Para una descripción de la maquinaria de negociación colectiva en la industria del carbón inglesa después de la nacionalización véase, de George B. Baldwin, *Beyond Nationalization: The Labor Problems of British Coal* (Cambridge: Harvard University Press, 1955), pp. 63-69.

irlandés de los mineros.[17] La característica peculiar de las relaciones obrero-patronales en el sistema de contratos agrícolas de trabajo en California puede también encontrarse en parte en el dominio de la fuerza de trabajo durante períodos diferentes por los chinos, japoneses, y los mexicanos, quienes tienen tradiciones diferentes sobre organización social y actitudes hacia la autoridad.[18]

Por último, las organizaciones obreras con frecuencia se fusionan con movimientos colectivos como el anarquismo, sindicalismo, socialismo, reglamento doméstico, anticolonialismo y nacionalismo. Estas fusiones han caracterizado siempre a la Europa continental en un grado mayor que al mundo anglosajón, y en la época contemporánea muchos de los movimientos nacionalistas de las áreas subdesarrolladas están íntimamente ligados a los movimientos obreros de estos países.[19]

Las diferentes formas que pueden tomar los conflictos entre obreros y patrones están relacionadas íntimamente con las diferentes estructuraciones de las relaciones obrero-patronales. Kornhauser, Ross, y Dubin, dentro de una clasificación bastante completa, enumeran los siguientes tipos:

I. Manifestaciones de conflicto de grupo organizado (conflicto entre el sindicato y la administración).
   A. En la industria.
      1. Interrupciones de la producción —huelgas, cierres y traslado de la planta.

---

[17] J. Walter Coleman, *The Molly Maguire Riots* (Richmond, Va.: Garrett and Massie, 1936), pp. 19-39.

[18] Lloyd H. Fisher, *The Harvest Labor Market in California* (Cambridge: Harvard University Press, 1953), especialmente pp. 24-37.

[19] George T. Daniel, "Labor and Nationalism in the British Caribbean", *Annals of the American Academy of Political and Social Science* (marzo, 1957), 310: 162-171; J. Henry Richardson, "Indonesian Labor Relations in their Political Setting", *Industrial and Labor Relations Review* (1958-1959), 12: 56-78.

2. Restricciones organizadas de la producción —limitaciones del trabajo, tortuguismo, sabotaje y cambios unilaterales de las normas de trabajo, destajos, etc.
3. Conflictos en las negociaciones del contrato, casos de quejas, arreglos entre capataces y administradores, etc., sin paros de trabajo.

B. En la sociedad más grande.
1. Oposición política —local y nacional.
2. Otras oposiciones sociales y de comunidad, presiones en conflicto sobre periódicos y radio. Rivalidades sobre servicios educacionales, recreativos y otros para los trabajadores.

II. Manifestaciones de conflicto individual y desorganizado.
A. En la industria —comportamiento del empleado.
1. Abstención de esfuerzo, desperdicio intencional e ineficiencia, etc.
2. Cambio de trabajadores y ausentismo.
3. Quejas, fricciones, infracciones de reglamentos y evidencias similares de baja moral y descontento.

B. En la industria, comportamiento de la administración.
1. Supervisión autocrática, disciplina y castigos demasiado estrictos.
2. Ceses innecesarios y discriminatorios, despidos y deméritos.
3. Aceleraciones no oficiales del trabajo, etc.

C. En la sociedad más grande.
1. Expresiones orales diarias de oposición por parte del empleado, comportamiento en la votación, selección del consumidor, etc.
2. Expresiones de oposición de los dueños y empresarios contra sindicatos dentro del uso de la influencia política; apoyo de programas educacionales y de propaganda unilaterales, etc.[20]

Un problema central en el estudio de las relaciones obrero-patronales es éste: ¿Cuándo aparece una forma de conflicto industrial en lugar de otra? Aunque muy poco se ha investigado sobre este asunto parece que la *estructura*

[20] "Problemas and Viewpoints", de Kornhauser, Dubin y Ross (eds.), *op cit., pp.* 14-15.

de las relaciones obrero-patronales es crucial en la determinación del *tipo* de conflicto industrial.

Consideremos las siguientes ilustraciones de este principio:

1. En los cuadros donde el control político central limita agudamente el grado de conflicto y donde las autoridades políticas parecen ser caprichosas, se forman canales informales para manejar las quejas. En estudio de los procedimientos en cuanto a quejas soviéticas, Janusz Zawodny describe así tal situación:

> Parece evidente que los obreros dudaron en manifestar sus quejas admisibles. Esto fue porque agencias formales dentro de la planta y los miembros de estos cuerpos repetidamente dieron la espalda a algún problema siempre que fue conveniente políticamente, y calificaron en forma política denigrante la demanda de los trabajadores, la forma seleccionada para el arreglo y el resultado. Los miembros de las agencias formales podían dar un rodeo a la ley con el fin de lograr una solución satisfactoria a los trabajadores, especialmente cuando tal arreglo podía ser usado como un incentivo. Inversamente, el mismo tipo de queja podía recibir el trato opuesto cuando se consideraba necesario hacer una manifestación de "vigilancia socialista" para "fines educativos".[21]

Una atmósfera tal de incertidumbre desanima para la presentación de quejas abierta y literal. Los arreglos que ocurren parecen no estar basados en la maquinaria formal sino en lealtades particularizadas (amigos, contactos); "los trabajadores usaron las agencias o dependencias formales como una pantalla oficial para el intercambio de ayuda mutua y la aplicación de la influencia —todo esto bajo la égida de la amnistía mutua no escrita".[22]

---

[21] Grievance Procedures in Soviet Factories", *Industrial and Labor Relations Review* (1956-1957), 10: 553.

[22] *Ibid.* Para el desarrollo de una red de contactos informales en la esfera soviética productiva, véase más adelante las páginas 165 a 167.

2. En tanto que el movimiento obrero sea un adjunto de un partido político estimulará la aparición de conflictos "en la sociedad más grande", especialmente conflictos electorales en un intento de obtener legislación favorable a uno de los partidos en conflicto, etc.

3. Mientras que el movimiento obrero sea un adjunto de un movimiento político revolucionario, el uso de la huelga será menos para ventajas económicas (como lo es en el sindicalismo dentro del mundo de los negocios) y más para el ataque político contra las autoridades constituidas. Por ejemplo, dentro del comunismo y sindicalismo la huelga es abiertamente una arma política.

4. La evidencia limitada indica que la aparición, en algunos casos, de una forma de conflicto conduce a la declinación de otras formas. Los reportes de K. G. J. C. Knowles sobre la investigación de la industria minera del carbón en Inglaterra, sugieren que independientemente de las diferencias entre años y las diferencias entre distritos, si las pérdidas de las huelgas son una ausencia elevada, las pérdidas tienden a ser bajas y viceversa. Posiblemente son dos los factores que producen este efecto: Primero, en tanto que las huelgas sean para los obreros un costo de salarios y ahorros, no podrá costearse la ausencia del trabajo durante los períodos de lucha colectiva; segundo, en tanto que la participación en las huelgas generalmente aumenta la solidaridad entre obreros, posiblemente asistan éstos al lugar de trabajo con más frecuencia para poder estar juntos. La relación negativa entre diferentes formas de conflicto está, sin embargo, limitada probablemente a ciertos tipos de situaciones; Knowles sugiere que si la inquietud de los trabajadores es muy grande, podrán ser elevadas tanto las huelgas como las ausencias.[23]

[23] *Strikes* (Oxford: Basil Blackwell, 1952), p. 225.

5. Las formas de conflicto obrero han mostrado grandes cambios en la historia del sindicalismo angloamericano y estos cambios están asociados con cambios estructurales en el mismo sindicalismo. Es posible identificar tres grandes fases: Primera: en las primeras etapas del desarrollo de la fuerza obrera el conflicto tiende a tomar dos formas: la protesta individual, en la forma de un elevado cambio de trabajadores, ausentismo, sabotaje, horario irregular, etc., y protestas colectivas espontáneas, como violencia de masas, destrucción de maquinaria por medio de asaltos y huelgas caóticas de rápida organización. El conflicto se debe en parte a las severas tensiones ocasionadas por la industrialización en la población obrera; sin embargo, la forma particular de manifestación está en el hecho de que no existiendo una organización de conflicto obrero no está institucionalizada y por consiguiente aparece en la forma de expresión individual o brotes espontáneos de grupo.[24]

Segunda: en el "período medio" del desarrollo obrero el conflicto alternó entre el uso de las huelgas para lograr ventajas económicas y formas de conflicto más dispersas. Más aún, la alternación siguió los ciclos financieros. Por ejemplo, durante el siglo XIX la agitación obrera en los Estados Unidos siguió una trayectoria cíclica burda; "se... ocupó de la prosperidad económica o del sindicato para cambiar abruptamente a "panaceas" y políticas con el surgimiento de la depresión".[25] Durante la depresión, cuan-

[24] Clark Kerr, John T. Dunlop, Frederick H. Harbison, y Charles A. Myers, *Industrialism and Industrial Man* (Cambridge: Harvard University Press, 1960), pp. 209-210.

[25] Selig Perlman, *A History of Trade Unionism in the United States* (Nueva York: Macmillan, 1937), pp. 141-142. Posiblemente los dos movimientos utópicos más notables fueron el Grand National y los Knights of Labor. Con la organización más permanente de la A.F.L., que se inició en las décadas de 1880 y 1890, la actividad del movimiento obrero organizado adquirió más continuidad.

do la mano de obra era escasa, los trabajadores podían exigir aumentos de salarios y hacer huelgas con efectividad; todavía más, podían más fácilmente financiar organizaciones sindicales y períodos de paros de trabajo. Durante las depresiones estos métodos se hicieron menos efectivos y los trabajadores cambiaron sus demandas por legislación protectora del gobierno o por planes grandiosos como la cooperación para construir una estructura económica nueva.

Tercera: en fechas muy recientes ha surgido "el sindicalismo de negocios". Los sindicatos han tratado de racionalizar la conducta de las huelgas, reducir la violencia, ubicar las huelgas, reducir huelgas secundarias, disminuir daños innecesarios a la industria, y proteger a los sindicatos frente a la opinión pública. Han desaparecido de las huelgas mucho del calor y actitudes emocionales, y los matices revolucionarios que hayan tenido alguna vez las huelgas evidentemente han disminuido a mediados del siglo xx. La lucha colectiva pacífica ha llegado a ser la forma normal de conflicto. La violencia y la espontaneidad parecen limitarse a "huelgas no oficiales" o "huelgas locas", en las que los trabajadores no sólo sienten injusticias por parte de los empresarios sino que también se sienten aislados, o que los grandes sindicatos o los grandes gobiernos "les dan la vuelta".[26]

Debido a que la estructura de las relaciones obrero-patronales determina en parte la forma de conflicto industrial, se hace difícil comparar las proporciones de formas similares de conflicto (por ejemplo la huelga) en diferentes

[26] Arthur M. Ross, "The Natural History of the Strike", de Kornhauser, Dubin y Ross (eds.), *op. cit.*, pp. 30-36; Alvin W. Gouldner, *Wildcat Strike* (Londres: Routledge & Kegan Paul, 1955), p. 95; para una descripción del desarrollo de huelgas no oficiales después de la nacionalización en la industria minera británica, véase a Baldwin, *op. cit.*, pp. 72-91.

contextos estructurales. Sin embargo, algunos estudios reveladores de la incidencia diferencial han aparecido sobre las huelgas a través del tiempo y entre las industrias. Uno de los descubrimientos más evidentes es que casi en cualquier medida (número de huelgas, cantidad de trabajadores participantes, o número de días laborables perdidos) las huelgas parecen aumentar en la prosperidad y disminuir en la depresión.[27] Ya hemos investigado las razones estructurales de este fenómeno. Las huelgas parecen mostrar una variación estacional dentro de un mismo año. Knowles, en su estudio sobre las huelgas en la Gran Bretaña entre 1911-1947, encontró que las huelgas llegan al máximo en mayo y agosto (meses de gran actividad económica, especialmente en la construcción, cuando se mantiene "la prosperidad"). Se observó una pequeña declinación antes de los días festivos, declinación que posiblemente refleja una mayor necesidad de dinero por parte de los trabajadores en estas fechas.[28]

En la pregunta de si algunas industrias están más propensas a las huelgas que otras, Clark Kerr y Abraham Siegel realizaron un estudio comparativo sobre las huelgas en once naciones. Encontraron una elevada propensión en las industrias mineras y en la de estibadores marítimos; media elevada en las industrias madereras y textiles; media en la química, impresora, de cuero, manufacturas en general e industrias alimenticias; media baja en el vestido, de utilidades y servicios; y baja en ferrocarriles, agricultura y comercio. La primera explicación que dieron a esta distribución diferencial se basa en la integración de los trabajadores industriales entre sí y con la sociedad más grande. Como comentaron los autores:

---

[27] Albert Rees, "Industrial Conflict and Business Fluctuations", *Journal of Political Economy* (1952), 60: 371-382; Knowles, *op., cit.*, pp. 145-150.

[28] Knowles, *op. cit.*, pp. 157-160.

a) las industrias estarán muy propensas a las huelgas cuando los trabajadores i) forman un grupo homogéneo que ii) es raro que esté aislado de la comunidad y que iii) es capaz de formar cohesión, y *b)* las industrias estarán comparativamente libres de huelgas cuando sus trabajadores i) están integrados individualmente dentro de la sociedad más grande, ii) son miembros de grupos comerciales que son coaccionados por el gobierno o el mercado para evitar huelgas, o iii) están individualmente tan aislados que la acción de huelga les es imposible.[29]

Su segunda explicación, que viene a fortificar a la primera, es que las industrias aisladas tienden, por lo general, a emplear trabajadores rudos y combativos debido al carácter desagradable, sin entrenamiento y estacional, de estas industrias.

La acumulación de disputas industriales a través del tiempo y entre industrias origina la pregunta sobre las causas de las huelgas. Pero primero debemos distinguir entre los *problemas* por los que se lucha en las huelgas y las *condiciones* en las cuales surgen. Los dos no son siempre lo mismo. Entre las razones más conocidas en tiempos modernos para las huelgas y motivos de queja, Charles Myers ha expresado las cuatro siguientes: 1) niveles de salarios inadecuados o injustos; 2) empleo inrregular o inestable; 3) acción administrativa arbitraria y caprichosa (v. gr.: en el cese de trabajadores, la burla de los reglamentos del sindicato); y 4) categoría y reconocimiento inadecuado de los empleados.[30] Es un tema interesante el por qué una demanda en lugar de otra domina una huelga, pero la demanda no siempre revela la causa. Como lo indica Stanislas Wellisz "un número de huelgas aparentemente ocasionadas por disputas de salarios se deben en realidad a otros factores, y las demandas de salarios son

[29] "The Interindustry Propensity to Strike —an International Comparison", en Kornhauser, Dubin y Ross (eds.), *op. cit.*, p. 195.
[30] "Basic Employment Relations", *ibid.*, p. 328.

simplemente un grito de unión".[31] Entre estos "otros factores", ¿cuáles son los más sobresalientes?

Las causas fundamentales de las disputas obreras pueden dividirse en dos clases: 1) condiciones permisibles o la ausencia de obstáculos para hacer huelgas, y 2) causas de inquietud activa entre los trabajadores. Entre las primeras la existencia de organizaciones obreras son un fuerte estímulo para usar la huelga como una arma; de otra manera el conflicto aparecería en forma individual o de grupo espontáneo. Más todavía, una organización en una situación aislada tiene mayor poder de huelga que una sujeta a presión cruzada en una comunidad pluralista. Además, la fuerza financiera de las organizaciones obreras es un factor permisible principal; las huelgas ocurren con mayor frecuencia durante los períodos de prosperidad. Finalmente las huelgas son más frecuentes cuando el gobierno permite este tipo de expresión, y menos frecuentes cuando el gobierno las reprime, como sucede en Estados totalitarios o en períodos de crisis nacional.

En cuanto a las causas de inquietud activa entre los trabajadores, nos encontramos frente a un número de interpretaciones que son fuente de grandes controversias y confusión. Entre las principales explicaciones en competencia están las siguientes:

1) La escuela de la "utilidad económica" que sostiene que los sindicatos obreros son "un negocio" y tratan de aumentar los salarios de sus miembros.[32]

2) La escuela del "empleo seguro" que es una variante de la escuela de la utilidad económica. Se enfoca en los deseos de los trabajadores de proteger las condiciones de su

[31] "Strikes in Coal-Mining", *British Journal of Sociology* (1953), 4:355.

[32] Esta posición ha sido discutida por John T. Dunlop en *Wage Determination under Trade Unions* (Nueva York: Augustus M. Kelley, 1950).

trabajo a largo plazo en lugar de obtener aumentos de salarios a corto plazo.[33]

3) El "bienestar de clase" (o escuela marxista) que atribuye la inquietud de los trabajadores al hecho de que las clases trabajadoras sufren una explotación sistemática a manos de los capitalistas. Esta posición ha sido expresada de maneras modificadas por varios historiadores socialistas del movimiento obrero.[34]

4) La escuela "política" que da énfasis al conflicto político entre sindicatos y administradores sobre el reconocimiento del sindicalismo y demandas colectivas, disputas jurisdiccionales entre sindicatos, rivalidades por el liderato, y la influencia del comunismo en los sindicatos.[35]

5) La escuela de "las relaciones humanas" que está asociada con la sociología industrial de Elton Mayo y sus seguidores. En términos generales, esta escuela atribuye las insatisfacciones básicas de los trabajadores al desbaratamiento de grupos primarios entre obreros y a la falta de comunicación y entendimiento entre obreros y administradores.[36]

---

[33] Esta escuela está asociada al nombre de Selig Perlman, quien argumentó sobre su caso primero en *A Theory of the Labor Movement* (Nueva York: Macmillan, 1928).

[34] Para una crítica de los poderes explicativos de esta posición con respecto a los trabajadores británicos en la Revolución Industrial, véase Neil J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (Chicago: University of Chicago Press, 1959), pp. 389-399.

[35] Arthur M. Ross y Donald Irwin, "Strike Experience in Five Countries, 1927-1947: An Interpretation", *Industrial and Labor Relations Review* (1950-1951), 4: 323-342. Ross argumentó su caso más ampliamente en *Trade Union Wage Policy* (Berkerley: University of California Press, 1948).

[36] John T. Dunlop y William Foote Whyte, "Framework for the Analysis of Industrial Relations: Two Views", *Industrial and Labor Relations Review* (1949-1950), 3:383-401; Louis Schneider y Sverre Lysgaard, "'Deficiency' and 'Conflict' in Industrial Sociology", *American Journal of Economics and Sociology* (1952-1953), 12: 49-61.

Los sociólogos economistas actualmente están en un agrio desacuerdo sobre los relativos méritos de las causas fundamentales de las huelgas. La evidencia más fuerte para cualquier escuela es la interpretación plausible de una o varias causas de conflicto industrial. Seguramente que la estrategia más apropiada por ahora es abandonar las posiciones casi ideológicas que han cristalizado alrededor de estas escuelas, e investigar las condiciones bajo las cuales *cada* clase de causa sea seguramente la clase activa en la génesis de las huelgas.

¿Cuáles son las formas de impedir que las disputas industriales se transformen en conflicto abierto? En las relaciones entre obreros y patrones los intentos de la administración de romper las huelgas en las primeras etapas de la industrialización (mediante la violencia contra sindicatos, el uso de espías, agitadores pagados), han dado lugar, especialmente al finalizar la década de 1930, a tácticas más moderadas, como la confianza en negociaciones colectivas y el uso de "mejores programas de relaciones humanas, persuasión, y concesiones cuidadosamente seleccionadas".[37] La negociación colectiva, de hecho, ha llegado a ser en tiempos modernos el vehículo principal para el arreglo de disputas industriales. Se ha establecido ampliamente una maquinaria de quejas sobre asuntos que surgen durante el tiempo que transcurre entre los acuerdos principales de la negociación colectiva; para asuntos de menor importancia los programas de "cooperación sindicato-patrón" han hecho algunos adelantos.[38]

---

[37] Ross Stagner, *Psychology of Industrial Conflict* (Nueva York: Wiley, 1956), p. 335.

[38] John T. Dunlop y James J. Healy, *Collective Bargaining*, ed. rev. (Homewood, Ill.: Irwin, 1955), pp. 53-64; Van D. Kennedy, "Grievance Negotiations", en Kornhauser, Dubin, y Ross (eds.), *op. cit.*, pp. 280-291; Robert Dubin, "Union-Management Co-operation and Productivity", *Industrial and Labor Relations Review* (1948-1949), 2: 195-209.

Varios de los métodos para impedir o reducir los efectos del conflicto industrial comprenden la intervención de terceras partes. La forma más extrema es la legislación gubernamental directa o decreto, la que simplemente pone fuera de la ley ciertos tipos de disputas; algunos ejemplos son las leyes contra huelgas en la milicia y decretos contra huelgas en períodos de emergencia nacional. Sin embargo, en una economía libre no es factible el uso indiscriminado de estos poderes extremos. La nacionalización o intervención asumiendo la propiedad de la industria introduce un principio nuevo de reparto de utilidades y de esta manera reduce, posiblemente, algunas de las razones económicas de disputas; sin embargo, continúan ocurriendo las disputas originadas por condiciones de trabajo, desempleo y relaciones de autoridad.[39]. Las formas más modestas de intervención de terceras partes son la mediación y el arbitraje, formas que han sido usadas ampliamente en los Estados Unidos, pero ninguna de las cuales ha demostrado estar libre de problemas imprevistos en el arreglo de los conflictos.[40]

Finalmente, ¿cuáles han sido las consecuencias de los conflictos industriales recientes? Podemos dividir la pregunta mediante la consideración de los costos económicos específicos y consecuencias, así como las consecuencias sociales más generales.

Desde 1925 un mayor porcentaje de trabajadores individuales se ha visto envuelto en huelgas (debido principalmente al aumento en el tamaño de los sindicatos); sin embargo, el acortamiento de las huelgas ha disminuido

---

[39] T. E. Chester, "Industrial Conflicts in British Nationalized Industries", en Kornhauser, Dubin y Ross (eds.), *op cit.*, pp. 454-466.

[40] Edgar L. Warren, "Mediation and Fact Finding", e Irvin Bernstein, "Arbitration", en Kornhauser, Dubin y Ross (eds.), *op. cit.*, pp. 292-312.

el número de horas laborables perdidas por trabajador. En términos de proporciones, los Estados Unidos han sufrido una proporción mayor de tiempo laborable perdido por huelgas que Suecia, Canadá, Australia o Inglaterra. No obstante esto, el total de días-hombre perdidos por huelgas en los Estados Unidos, de 1927 a 1955 (excluyendo paros de trabajo en industrias implicadas indirectamente), fue considerablemente menor que el número de días-hombre perdidos solamente por el desempleo en 1933.[41]

Por otra parte, Neil Chamberlain y Jane Schilling, mediante un cuidadoso análisis, han demostrado que el impacto de una huelga sobre consumidores y proveedores, entre otros, algunas veces "constituye el efecto más importante de la huelga", ciertamente más importante que el número de días-hombre perdidos.[42] Claro que el cálculo, para anular el derecho de huelga, de cuándo la huelga cuesta más al público que a los trabajadores, implica enormes problemas éticos y empíricos.

El impacto de la actividad sindical sobre salarios puede discutirse bajo dos encabezados: los efectos inflacionarios generales y la participación relativa del ingreso por los trabajadores. Aparentemente, los sindicatos aumentan las tendencias inflacionarias. El énfasis que dan al empleo total como tema político tiene un efecto inflacionario indirecto. Además, si los salarios aumentan desproporcionalmente al aumento de productividad de los trabajadores, y si las empresas de negocios compensan esta desproporción aumentando los precios, el resultado será la inflación. Finalmente, en tanto que los sindicatos puedan impedir la

[41] Ross e Irwin, "Strike Experience in Five Countries", *op. cit.*, pp. 330-336, Kornhauser, Dubin y Ross, "Problems and Viewpoints" *op. cit.*, pp. 7-8.

[42] *The Impact of Strikes* (Nueva York: Harper, 1954), pp. 241-253.

disminución de salarios aumentan la tendencia a salarios y niveles de precios elevados.[43]

¿Cómo afecta la actividad sindical la participación por los trabajadores del ingreso nacional? En los casos donde el aumento de salarios se traduce en aumentos de precios, las ganancias de los trabajadores son insignificantes. En los casos donde la política del empleo total conduce a un aumento del costo de la vida perjudica a los trabajadores porque se establece una relación de "persecución" del aumento de precios. En lo que se refiere a salarios diferenciales entre trabajadores sindicalizados y no sindicalizados, es probable que la actividad sindical aumente durante algún tiempo, relativamente, los salarios de los trabajadores sindicalizados, pero al correr del tiempo los salarios de los demás se elevarán con igual rapidez (y en algunos casos más de prisa si la demanda de los trabajadores no sindicalizados es elevada). En algunas industrias los trabajadores pueden restringir la oferta de mano de obra y sostener así salarios elevados. Finalmente, los obreros pueden agitar para que el gobierno establezca impuestos y medidas que redistribuyan los ingresos a favor de los grupos de ingresos bajos; en Inglaterra esta actividad política se ha tenido casi como causa de la redistribución de los efectos en décadas pasadas.[44] De los efectos contrarios de la actividad obrera concluimos que, a últimas fechas, el resultado neto de las actividades de los trabajadores sobre su participación del ingreso ha sido pequeño.

---

[43] Lloyd G. Reynolds, *Labor Economics and Labor Relations*, 3ª ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall, 1960), pp. 314-316.

[44] Para un sumario de investigación y discusión de este intrincado problema, véase, de Clark Kerr, "Trade-Unionism and Distributive Shares", *American Economic Review* (1954), 44: 279-292; de Summer H. Schlicter, "Do the Wage-Fixing Arrangements in the American Labor Market Have an Inflationary Bias?", *American Economic Review* (1954), 44: 322-346.

En lo que concierne a las consecuencias sociales más grandes del conflicto industrial, la conclusión *prima facie* es que mientras menores sean las dimensiones del conflicto, menores serán las consecuencias negativas para la sociedad. Algunos observadores han acentuado, sin embargo, que el conflicto industrial mediante canales de control tiene funciones estabilizadoras. Como Clark Kerr dice:

> El conflicto industrial ayuda a la solución de controversias, puede reducir tensiones de grupo y beneficiar al trabajador mediante el equilibrio de la fuerza del patrón contra la fuerza del sindicato. La mediación "táctica" puede reducir al conflicto industrial agresivo disminuyendo la irracionalidad, eliminando la ausencia de racionalidad, ayudando a la búsqueda de soluciones, induciendo a las partes a realizar retiradas honrosas y aumentando el costo del conflicto, pero su contribución general no puede ser muy grande, la mediación "estratégica", o estructuración del ambiente, por otra parte, puede efectuar grandes cambios. Implica una mejor integración de trabajadores y empleados a la sociedad, mayor estabilidad, el desarrollo de compatibilidad ideológica, el arreglo de relaciones seguras y responsables entre líderes y miembros, la difusión de quejas, y el establecimiento de reglamentos efectivos.[45]

Relaciones políticas entre unidades económicas y gobierno

Entre las influencias más importantes sobre el funcionamiento de la economía se encuentran las relaciones entre unidades económicas y el gobierno. Pero se ha desarrollado pobremente el lenguaje para comparar los arreglos institucionales con estas relaciones. Son insatisfactorias para muchos propósitos las etiquetas, gastadas por el tiempo, como "capitalista", "socialista", "comunista". Ignoran muchos casos intermedios (¿es la Gran Bretaña capitalista

---

[45] "Industrial Conflict and its Mediation", *American Journal of Sociology* (1954-1955), 60: 230-254.

o socialista?); fracasan en recoger en sus redes las economías coloniales y las economías muy tradicionalistas (excepto a las referencias muy forzadas como "comunismo primitivo" o la "fase imperialista del capitalismo"); pero todavía, estas expresiones tienen carga ideológica.

Sin embargo, surge una tipología prometedora de los esfuerzos de Bert Hoselitz por comparar y contrastar las dimensiones políticas del crecimiento económico. Hoselitz menciona tres polaridades fundamentales para describir las relaciones entre la actividad gubernamental y la actividad económica:

1. ¿Está el gobierno ocupado en una actividad *expansionista* (v. gr.: incorporando territorios nuevos y recursos económicos) o se confía en los recursos productivos *intrínsecos* de la unidad política existente? Los Estados Unidos eran evidentemente expansionistas de 1830 a 1890; Dinamarca es claramente intrínseca.

2. ¿Es la unidad política *dominante* sobre su propio territorio o es un *satélite* de alguna unidad política exterior? Francia y Alemania en el siglo XIX fueron dominantes; en la actualidad son satélites muchas áreas colonizadas y los países de la Europa Occidental.

3. ¿Permite la unidad política que la actividad económica proceda en forma *autónoma,* o trata de *inducir* la actividad económica? Inglaterra, a fines del siglo XVIII, es un caso autónomo; la Unión Soviética, desde fines de la década de 1920 hasta la fecha, es un caso inducido.[46]

Los conceptos de Hoselitz son valores más libres que "capitalismo", "socialismo", etc., e incluyen más tipos. Sin embargo, su proyecto necesita de más refinamiento. La inducción, por ejemplo, puede tomar varias formas; puede comprender la propiedad gubernamental directa y el con-

[46] *Sociological Aspects of Economic Growth* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1960), pp. 85-114.

trol de día tras día (como en muchos países comunistas); puede implicar la propiedad gubernamental y sólo el control de política general (como en el caso del nacionalismo británico); o puede basarse en influencias indirectas, como la política monetaria y fiscal. Las relaciones de satélite, otra vez, pueden comprender únicamente el dominio económico (como en el caso de la influencia americana sobre los países latinoamericanos), o pueden incluir también el dominio territorial (como lo hizo el colonialismo británico, el francés y el holandés a fines del siglo XIX y principios del XX). En resumen, el análisis comparativo entre gobiernos y economías necesita refinamiento y elaboración de las dimensiones a utilizar en tal análisis.

Gran parte de las discusiones recientes sobre las relaciones político-económicas se ha enfocado sobre acontecimientos contemporáneos de los Estados Unidos. Como es bien sabido, nuestra sociedad tiene una fuerte tradición de individualismo económico y de no intervención del gobierno, por lo que las reglamentaciones gubernamentales de la vida económica están expuestas a ser vistas con ambivalencia. Por consiguiente, mientras que muchos aspectos de la situación contemporánea son claros y comprensibles, muchas de las discusiones están llenas de confusiones y controversias.

El período clásico de *laissez-faire* del siglo XIX, se ha terminado. El gobierno, especialmente el federal, ha capitalizado las posibilidades de intervención constitucional. Sus actividades incluyen la ayuda, promoción, administración, reglamentación, operación y manipulación de la actividad económica. Estas actividades se extienden a muchas ramas: agricultura, vejez, relaciones obrero-patronales, compensaciones obreras, comercio y negocios, recursos naturales, defensa, etc. Aún más, las razones del crecimiento del poder gubernamental sobre la economía

son bastante claras; ha sido estimulado por la creciente necesidad de coordinación a medida que la economía y la estructura social se hacen más complejas y por el creciente y espinoso problema de impartir justicia e igualdad frente a lo grande. Además, los últimos 50 años han sido de crisis casi ininterrumpida: la primera Guerra Mundial, la Gran Depresión, la segunda Guerra Mundial, y la Guerra Fría, todas pidiendo un elevado nivel de movilización colectiva de recursos.

Sin embargo, de estas amplias trayectorias hay dos características que son empíricamente obscuras y pobladas de sentimientos muy fuertes. La primera se refiere a la implicación de una creciente reglamentación gubernamental sobre los valores tradicionales americanos de individualismo, igualdad de oportunidades, etc. ¿Estamos perdiendo el espíritu pionero? ¿Acaso el bienestar por parte del gobierno estimula la pasividad y la falta de ambiciones? ¿Se destruyen los negocios e incentivos personales con altos niveles de impuestos? Preguntas como éstas son objeto de debates acalorados y continuos. Sin embargo, hasta donde yo sé, no se han hecho intentos sistemáticos ni siquiera para refinar las preguntas, mucho menos para investigarlas empíricamente.

La segunda característica es la del grado de negocios influidos *por* el gobierno. Una escuela de pensamiento, promovida por C. Wright Mills, arguye que el poder político de los Estados Unidos se ha hecho más concentrado en las últimas décadas y que quienes sustentan el poder y toman decisiones importantes son un pequeño grupo de ejecutivos en corporación y de oficiales militares.[47] Esta consideración ha sido puesta en duda sobre bases

[47] Véase de Mills, *The Power Elite* (Nueva York: Oxford University Press, 1956) y *The Causes of World War III* (Nueva York: Simon and Schuster, 1958).

metodológicas.[48] Además, se han presentado interpretaciones opuestas. Por ejemplo, algunos analistas sociales han dicho que mientras pueda ser cierto que el gobierno federal ha aumentado en poder absoluto y aun relativo, las fuentes de influencia sobre el gobierno se han hecho más diversificadas (digamos) de lo que lo eran antes, a fines del siglo XIX, cuando las comunidades de negocios y financieras parecían ocupar la posición más fuerte relativa al gobierno.[49] En el mejor de los casos la resolución de esta controversia es una resolución compleja. Contra la posición de Mills está el hecho de que ni la riqueza en corporación ni el ingreso privado se han concentrado más notablemente (la segunda aún menos) en las últimas cinco décadas. El surgimiento del sindicalismo grande y el mantenimiento de bloques agrícolas fuertes respaldaba más la interpretación pluralista que la elitista. Por otra parte, la peculiar concentración de negocios y poder militar (ocasionada por el enorme presupuesto para la defensa desde el principio de la segunda Guerra Mundial) tuvo un impacto significativo a corto plazo sobre la toma de decisiones políticas.

Otro problema en la sociología económica se refiere al carácter del control de los negocios sobre la esfera política al nivel de la comunidad local. Ciertamente que en algunos tipos de comunidades (como la compañía única de la comunidad, o la industria única) deberíamos en-

---

[48] De Robert A. Dahl, "A Critique of the Ruling Elite Model", *American Political Science Review* (1958), 52: 463-469.

[49] Para versiones diferentes sobre este último punto de vista, véase, de John K. Galbraith, *American Capitalism: The System of Countervailing Power* (Boston: Houghton Mifflin, 1952); de David Riesman, Nathan Glazer, y Reuel Denney, *The Lonely Crowd* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1954), pp. 246-258; de Talcott Parsons, "The Distribution of Power in American Society", en *Structure and Process in Modern Societies* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1960), pp. 199-225.

contrar un fuerte dominio económico de la vida política. Pero en otros tipos de comunidades (como la metrópoli creciente, la comunidad suburbana adyacente) debemos esperar encontrar un cuadro mucho más complejo que el del dominio del interés económico. Pero en una comunidad en auge difícilmente podríamos encontrar una esfera política independiente, exceptuando una proliferación informal de justicia vigilante.

La investigación empírica de los controles económicos sobre la política local muestra un cuadro revuelto. En el estudio de una comunidad del sur, Floyd Hunter encontró que las decisiones principales estaban dirigidas por un pequeño grupo de individuos económicamente dominantes.[50] Sin embargo, Delbert Miller encontró evidencia en conflicto. Investigando la hipótesis de Hunter de que "los hombres de negocios (manufacturadores, banqueros, comerciantes, corredores de inversiones, y propietarios de grandes propiedades inmobiliarias) ejercen una influencia predominante en la toma de decisiones de la comunidad", comparó la composición de "influencias máximas" de una ciudad americana y una ciudad inglesa, ambas similares en tamaño a la comunidad metropolitana de Hunter. Estos ciudadanos influyentes estaban dominados por los negocios, pero en la ciudad americana (localizada en el Pacífico noroeste) y en la ciudad inglesa se encontró que los trabajadores y las élites educacionales estaban representados en forma más significativa que en la ciudad de Hunter.[51] En un estudio de una comunidad del Medio Oeste, Robert Schulze encontró que en un período de más de cien años había surgido una tendencia al "aleja-

[50] *Community Power Structure* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1953).

[51] "Industry and Community Power Structure: A Comparative Study of an American and an English City", *American Sociology Review* (1958), 23: 9-15.

miento de las dominantes económicas sobre la participación activa y abierta en... la vida pública". Schulze atribuyó este cambio en parte al creciente control de los asuntos económicos de la vida de la comunidad por parte de fuera de la comunidad, dejando el manejo de los asuntos sociales y políticos locales a "un grupo de negocios de media clase y gente profesional, ninguno de los cuales se encuentra en una posición dominantemente económica.[52]

Relaciones entre la Economía y grupos solidarios

El parentesco se refiere al complejo de relaciones sociales que están calculadas sobre el hecho biológico de nacimiento y hecho social de matrimonio. La familia (y algunas veces como una extensión de la unidad del parentesco se incluye a los abuelos, nietos, tíos, tías y primos), es el foco de algunas de las ligas sociales más adherentes del individuo. Por consiguiente, consideraremos el parentesco como el primer ejemplo del agrupamiento solidario.

Como segundo ejemplo de un agrupamiento solidario está el grupo étnico. En los Estados Unidos, de acuerdo con la definición de Handlin, "el grupo étnico... es una aglomeración suelta de individuos, conscientes de una identidad común y organizada hasta cierto grado en asociaciones voluntarias, la cual transmite una herencia definida social y cultural de generación a generación". El grupo étnico está íntimamente relacionado al parentesco ya que, "entre el grupo étnico la familia juega un papel importante, puesto que es a través de la familia como las influen-

---

[52] "The Role of Economic Dominants in Community Power Structure", *American Sociological Review* (1958), 23: 3-9; también de Ted C. Smith "The Structuring of Power in a Suburban Community", *Pacific Sociological Review* (1960), 3: 83-88.

cias étnicas se extienden a través del tiempo".[53] En los Estados Unidos, como en otras partes, las características distintivas de los grupos étnicos son el color, el origen nacional o regional, religión o alguna combinación de éstos.

Grupos de parentesco

Encontramos una burda congruencia estructural entre el tipo de estructura familiar y el tipo de actividad económica. En un análisis de quinientas cuarenta y nueve culturas incluidas en el "World Ethnographic Sample", Nimkoff y Middleton encontraron estas asociaciones:

> El sistema de familia independiente tiende a predominar en sociedades de cacería y de reuniones, el de familia extendida donde existe un aprovisionamiento de alimentos más amplio y seguro. El sistema de familia extendida tiende a estar asociado con estratificaciones sociales (de propiedad), aun cuando los patrones de su subsistencia se mantienen constantes... La sociedad industrial moderna, con su pequeña familia independiente, tiene... (al igual que las sociedades de cacería y de reunión y, parcialmente, aparentemente por algunas de las mismas razones), necesidad de mano de obra familiar y movilidad física. El cazador es móvil porque anda tras de la caza; el obrero industrial, tras el trabajo.[54]

Una de las características particulares de las sociedades tribales y campesinas (ya que el sistema familiar sea independiente o extendido) es que los patrones económicos tienden a estar subordinados a la posición del individuo dentro de su papel o patrón de parentesco. Obligaciones económicas específicas son asignadas al niño hasta cierta

[53] Oscar Handlin y Mary F. Handlin, "Ethnic Factors in Social Mobility", *Explorations in Entrepreneurial History* (octubre, 1956), 9:1.

[54] M. F. Nimkoff y Russell Middleton, "Types of Family and Types of Economy", *American Journal of Sociology* (1960-1961), 66:215-225.

edad; otras cuando llega a la adolescencia; otras más al momento de contraer matrimonio, algunas se le quitan cuando se casa su hijo, etc.[55] En la sociedad moderna el reglamento de actividades económicas de acuerdo a la edad y al sexo persiste en forma más limitada (v. gr.: excluimos a niños demasiados jóvenes para trabajar y mediante la jubilación suprimimos de los patrones económicos a las personas de mucha edad).

Estas características estructurales de parentesco y vida económica son muy generales. Mas específicamente, ¿cómo afecta el parentesco al curso de la vida económica, y cómo ésta afecta al parentesco?; o, de otra manera, en referencia a la vida económica, ¿en qué sentido es el parentesco una variable independiente y en qué sentido es una variable dependiente?

Las estructuras de parentesco estimulan a ciertas clases de actividad económica.

Por ejemplo, el sistema familiar japonés, mediante la regla de primogenitura, obliga a los hijos más jóvenes a abandonar el campo para irse a la ciudad, donde pueden convertirse en posibles candidatos para trabajar en las fábricas.[56] Un estudio de la parte rural de Irlanda sobre la primogenitura indica que entre los hijos más jóvenes hubo algunos candidatos a la emigración de la tierra irlandesa.[57] En un contexto económico muy diferente (embarques comerciales) Bernard Bailyn indica que:

---

[55] Para dos estudios de casos determinados sobre la íntima asociación entre patrones de parentesco y patrones económicos véase, de Meyer Fortes, *The Web of Kinship among the Tallensi* (Nueva York: Oxford University Press, 1949); Conrad M. Arensberg y Solon T. Kimball, *Family and Community in Ireland* (Cambridge: Harvard University Press, 1940).

[56] James C. Abegglen, "Subordination and Autonomy Attitudes of Japanese Workers", *American Journal of Sociology* (1957-58), 63: 181-189.

[57] Arensberg y Kimball, *op. cit.*, Capítulos VI y VIII.

El parentesco tiene mucho que ver en la explicación de la iniciación del comercio de ultramar en Nueva Inglaterra (durante el siglo XVII) y en el reclutamiento de los primeros mercaderes de Nueva Inglaterra. Un estudio de las relaciones familiares (especialmente matrimoniales) en la segunda y tercera generaciones revela la consolidación de estas primeras familias mercantiles. Se puede observar la construcción final del grupo mercantil en los lazos del parentesco asegurados entre los mercaderes establecidos y los aventureros comerciales de la postrestauración.[58]

Varios ejemplos opuestos muestran una influencia desalentadora por parte del parentesco en la actividad económica. David Landes ha argumentado que la estructura peculiar de la familia de negocios francesa ha mantenido a la empresa típicamente pequeña y por consiguiente ha inhibido el crecimiento económico. Características específicas de la vida familiar son la negativa a salir del círculo familiar para adquirir capital (ya que esto significaría una pérdida de exclusividad), la vacilación de separar el presupuesto familiar (lo cual impide una contabilidad racional), y el reclutamiento en las actividades de la empresa sobre bases que no son exclusivamente de habilidad en los negocios.[59] En el estudio de la familia china Marion Levy aisló los factores de favoritismo particularista y difusiones funcionales, como las características de parentesco chino que constituyeron las barreras para la industrialización.[60]

De los casos anteriores deducimos que el parentesco algunas veces estimula y otras veces desalienta ciertas actividades económicas. Pero necesitamos conocer las condi-

---

[58] "Kinship and Trade in Seventeenth Century New England", *Explorations in Entrepreneurial History* (mayo, 1954), 6:197:206.

[59] "French Business and the Businessman: A Social and Cultural Analysis", en E. M. Earle (ed.), *Modern France* (Princeton: Princeton University Press, 1951), pp. 334-353.

[60] *The Family Revolution in Modern China* (Cambridge: Harvard University Press, 1949), pp. 350-365.

ciones en las cuales un tipo determinado de estructura de parentesco facilitará u obstruirá un tipo dado de actividad económica. Tal cosa requiere una tipología sistemática de estructuras de parentesco, una tipología sistemática de estructuras económicas, establecer las condiciones y controles mediante los cuales ambos tipos de estructuras están sujetos, y un vasto cuerpo de investigación comparativa.

Gran parte de la literatura reciente sobre la familia como variable dependiente *vis à vis* con la actividad económica de una sociedad ha girado alrededor de una sola pregunta: ¿Cuál ha sido el impacto de la industrialización sobre la familia moderna, especialmente la familia americana? Esta pregunta, al igual que la que se refiere a las influencias políticas dominantes en la sociedad americana, está llena de confusiones y controversias.

Una escuela del pensamiento arguye que la familia americana se ha deteriorado por el impacto de la vida industrial urbana. Las razones para esta actitud incluyen el aumento de los divorcios en el Oeste durante el siglo pasado, el declinamiento de la autoridad paternal, el declinamiento de las relaciones emocionales profundas entre los esposos, los efectos deletéreos de la falta de trabajo sobre la familia, y el surgimiento de la delincuencia. Se considera comúnmente que todo esto son signos de deterioración. Más aún, tal deterioro está íntimamente asociado a la intrusión de la forma de vivir urbano-industrial.[61]

Existen dos planteamientos alternativos para esta tesis. El primero, asociado al nombre de Talcott Parsons, arguye que en tanto que es cierto que la familia americana ha

---

[61] Para otras variantes sobre esta situación véase, de W. F. Ogburn, "The Family and Its Functions", en President's Research Committee on Social Trends, *Recent Social Trends in the United States* (Nueva York: McGraw Hill, 1933); de Ernest W. Burgess y Harvey J. Locke, *The Family* (Nueva York: American Book, 1950).

sufrido cambios fundamentales (ciertamente que ha tenido cambios relacionados con la urbanización y la industrialización) es un error referirse a estos cambios familiares en términos de "desorganización". Mejor dicho, la familia ha llegado a ser en varios sentidos una clase de estructura más especializada. Es cierto que la familia ha perdido *algunas* de sus funciones (como la producción de bienes económicos y servicios como una unidad cooperativa, la educación de sus hijos a niveles más formales); pero, por otra parte, ha llegado a ser el guardián más exclusivo de otras funciones (específicamente, socializando al niño de muy corta edad y proporcionando un marco para tensiones emocionales de administración para adultos). Además, los papeles del marido-padre y la esposa-madre se han hecho sumamente especializados en relación del uno al otro. Esto es, el hombre ha llegado a ser el realizador más exclusivo de las funciones "instrumentales" (externas, generadoras de ingresos) de la familia; la mujer, por su parte, de las funciones (social-emocionales) "expresivas". Parsons indica que estas características estructurales nuevas de la familia significan lo opuesto de la desintegración; muestran a una familia nuclear que es más efectiva que su predecesora en la socialización de los niños para papeles o patrones adultos en un complejo moderno urbano-industrial.[62]

El otro planteamiento alternativo es el de que la familia no ha cambiado tan radicalmente como lo señala el planteamiento "pesimista". Eugene Litwak ha sugerido que no obstante que las demandas de la estructura ocupacional moderna han hecho una familia elevadamente móvil, esto no ha destruido a la familia extendida. De-

---

[62] Talcott Parson, Robert F. Bales, *et al., Family, Socialization and Interaction Process* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1955), Capítulo I.

hecho, Litwak manifiesta que "debido a mejoras tecnológicas en los sistemas de comunicación se han reducido las fuerzas interruptoras sociales de la distancia geográfica, y debido a que la familia extendida puede proporcionar una ayuda importante a las familias nucleares sin interferir con el sistema ocupacional", una clase de "familia modificada extendida" ha sobrevivido hasta mediados del siglo xx. Litwak trata de apoyar sus aseveraciones con estudios de patrones de visita en las grandes ciudades.[63]

En suma, estamos definitivamente incapacitados para valorar o determinar el impacto exacto de la vida industrial urbana sobre la familia. Por ahora debemos conformarnos únicamente con un período de aseveraciones en competencia sobre trayectorias muy generales.

Un análisis de la estructura familiar ilumina dos fenómenos económicos muy importantes: el problema de la participación femenina en la fuerza de trabajo y el problema de la edad. Por lo general, las mujeres muestran mayor cambio en los empleos que los hombres, participan en trabajos temporales con mayor frecuencia; en forma desproporcional se aglomeran en ocupaciones como enfermería, enseñanza y trabajos de secretaria y de oficina. Aun más, su nivel de participación está asociado íntimamente con su edad y estado civil. Es evidente que su participación es mayor entre los 17 y 24 años de edad. Los años en que pueden tener hijos se caracterizan por una participación mucho menor, pero a los 30 años la proporción de su participación empieza a subir nuevamente con rapidez.[64]

[63] "Occupational Mobility and Extended Family Cohesion", y "Geographic Mobility and Extended Family Cohesion", *American Sociological Review* (1960), 25: 9-21, 385-394.

[64] Para información sobre estas regularidades, véase National Manpower Council, *Womanpower* (New York: Columbia University Press, 1957), pp. 65-70, 125-135 y 241-250; de Thomas A. Mahoney, "Factors Determining the Labor-Force Participation of Married Women", *Industrial and Labor Relation Review* (1960-

Es evidente que estas características del empleo femenino son en su mayor parte una función de la estructura familiar americana contemporánea. Debido a la responsabilidad principal de la mujer hacia los niños de corta edad, su índice de participación baja durante estos años. Debido a que está sujeta a las demandas del hogar y debido a que se ausenta del mercado del trabajo por varios años, no puede seguir una línea profesional recta tan fácilmente como lo puede hacer el hombre; de ahí la tendencia a que participe en trabajos de poca duración y en empleos menos rudos.

La trayectoria ascendente a largo plazo de la participación de la mujer en la fuerza del trabajo, puede estar relacionada con el hecho de que la familia ha perdido algunas de sus funciones educacionales en escuelas infantiles y guarderías. Durante los años en los que estas estructuras "se han hecho cargo" de la responsabilidad de los niños, las mujeres han quedado más "libres" para participar en ocupaciones fuera de casa. Finalmente, desde que la mujer participa en ocupaciones casi maternales y que la sostienen (enfermería, enseñanza, bienestar social, secretarias de oficina) existe una continuidad entre los papeles familiares y ocupacionales.[65]

Con el aumento del coeficiente de vida asociado al desarrollo de la medicina moderna, combinado con la institucionalización del retiro o jubilación, el problema de la edad sin empleo se ha hecho más agudo. No sólo están sujetos a privaciones económicas los desempleados por edad (viudas especialmente), sino que, a menudo, son víctimas de adap-

---

1961), 14: 563-577); Harold L. Wilensky "Work, Careers, and Social Integration", *International Social Sciencie Journal* (1960), 12: 543-560.

[65] Aun tratándose de la profesión médica, las doctoras tienden a especializarse en pediatría, psicología infantil y otras especialidades asociadas con el bienestar de los niños.

taciones dolorosas al aislamiento y, asimismo, pérdida de identidad.[66]

El aislamiento de los ancianos es en parte una función de la organización de parentesco del mundo moderno occidental. Una de las amplias tendencias del desarrollo de la familia industrial-urbana es su creciente movilidad y su tendencia a ser móvil como dos unidades de generación: los padres y sus hijos de corta edad. Los ancianos se dejan atrás, no tienen ya un papel de parentesco distintivo.[67] Esto contrasta con estructuras familiares más tradicionales en las cuales el anciano continúa teniendo un papel significativo, algunas veces sumamente venerado. En tales sistemas de parentesco el seguro social y "la atención médica para los ancianos" son menos necesarias. La necesidad de tales medidas de bienestar para los ancianos refleja no sólo la condición económica de los mismos, sino su falta de significado como socios en una unidad de parentesco que será responsable del cuidado y mantenimiento de sus ancianos.

Agrupamientos étnicos

La historia proporciona muchos ejemplos de la fusión de la membrecía en un grupo étnico y la membrecía en un patrón económico. Posiblemente el más familiar se encuentra en el patrón de la inmigración americana. Hablando

[66] Philip M. Hauser, "Changes in the Labor-Force Participation of the Older Worker", *American Journal of Sociology* (1953-1954), 59: 312-323; Peter O. Steiner y Robert Dorfman, *"The Economic Status of the Aged* (Berkeley y Los Angeles: University of California Press, 1957), pp. 1-66, 146-152. Uno de varios estudios en cuanto a actitudes sobre el retiro de los ancianos es el de Eugene A. Friedmann y Robert J. Havighurst, *et al., "The Meaning of Work and Retirement* (Chicago: University of Chicago Press, 1954).

[67] No menospreciaremos, sin embargo, el uso extendido de abuelas y otras ancianas para el cuidado de niños pequeños de la esposa que trabaja o tiene otras ocupaciones.

en términos generales, los inmigrantes durante los últimos 150 años han llenado el estado económico más bajo (trabajadores no calificados) a su llegada, para ser posteriormente desplazados "hacia arriba" por las nuevas olas de inmigrantes. Un buen ejemplo de estas olas de sucesiones étnicas se encuentra en el mercado de mano de obra avícola en California:

> Los chinos han desaparecido. Los japoneses, quienes una vez fueron prominentes, en su mayor parte han cambiado su actividad a ocupaciones comerciales o se han convertido en algún tipo de propietarios de la tierra... Gran parte de la fuerza del trabajo casual en la agricultura es mexicana y de blancos nativos. Para ciertos cultivos, principalmente lechuga y espárragos, el filipino es prominente. Desde la guerra, los negros, quienes originalmente fueron atraídos por los astilleros y fábricas de aviación, así como por el algodón, han adquirido gran importancia en la fuerza de trabajo agrícola estacional.[68]

Los grupos étnicos en los Estados Unidos han permanecido en los estratos económicos más bajos durante un tiempo muy corto, posteriormente han ascendido económicamente en diferentes proporciones. Son cuatro los factores que determinan la velocidad relativa de ascenso:

1. *Las condiciones económicas de la demanda.* El surgimiento del negro durante la segunda Guerra Mundial y la prosperidad de la postguerra, han sido el resultado, en gran parte, de más oportunidades económicas a través de la estructura ocupacional.

2. *Los recursos internos del grupo étnico en sí mismo, tanto en lo financiero como en lo sociocultural.* Los judíos, griegos y armenios, quienes tenían una tradición comercial mucho más desarrollada que los campesinos polacos, irlandeses, o italianos, tenían una ventaja inicial en términos de capital y habilidades comerciales. Por otra parte, el

[68] Fisher, *op. cit.*, p. 6.

patrón de parentesco y lealtad a la comunidad entre los irlandeses hizo que éstos tuvieran los talentos o cualidades requeridos por la vida política americana, en la cual han tenido éxito notable.

3. *La fuerza continua de las ligas particularistas.* Tan pronto un grupo étnico determinado abre el camino para ocupaciones de un nivel más elevado, los pocos que han tenido éxito utilizarán su talento y nuevos recursos para "traer" a la gente de su propia clase a que participe en las ventajas logradas. Esta presión particularista se aplica en diversos grados a todos los grupos étnicos.

4. *El grado hasta el cual el grupo étnico es "dejado, atrás" por medio de la discriminación por un grupo mayoritario.* Toda minoría étnica ha sufrido alguna discriminación, pero ésta ha sido extremosa para el negro. Es así como al negro se le ha consignado a las filas del trabajo manual y de servidumbre y no está debidamente representado en ocupaciones profesionales, de negocios y de oficina.[69]

La discriminación se establece sobre dos bases: directa, en la cual los empresarios o jefes de personal se resisten a emplear negros porque son negros; y la indirecta, cuando los jefes de personal no emplean negros porque están menos calificados técnicamente para el trabajo, lo cual significa que han sufrido discriminaciones en otras partes, dentro del sistema, especialmente en la educación.

Sin embargo, en los Estados Unidos ningún grupo étnico ha sido adherido en forma permanente a un patrón econó-

---

[69] St. Clair Drake y Horace R. Cayton, *Black Metropolis* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1945), pp. 214 y ss.; Donald Dewey, "Negro Employment in Southern Industry", *Journal of Political Economy* (1952), 60: 279-293; para una descripción de los adelantos de los negros en la adquisición de propiedad durante el siglo pasado véase de E. Franklin Frazier, *Black Bourgeoisie* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957), pp. 29-51.

mico particular (aunque algunos grupos étnicos dominan ciertas industrias, como es el caso de los armenios con la industria de las alfombras). En algunas sociedades coloniales han surgido relaciones más fijas entre grupos étnicos y otros patrones. En muchas colonias asiáticas y africanas, el orden social en forma más o menos imperfecta se ha dividido en tres grupos: primero: los representantes occidentales (por ejemplo británicos, franceses u holandeses) quienes controlan las empresas más grandes y la administración política, y quienes frecuentemente están aliados con terratenientes locales poderosos; segundo: una gran población nativa la que (cuando participa en la economía colonial) ingresa como arrendataria agrícola, asalariada, etc.; y tercero: un grupo de extranjeros (chinos, indios, sirios, goanos, libaneses) quienes encajan "entre los dos primeros como comerciantes, prestamistas, mercaderes, acreedores, etc. La característica estructural importante de tal sistema es que *coincide* el grupo racial-étnico con el económico y con el político.

Otro resultado, de esta coincidencia de separaciones étnicas con otras es que *cualquier* clase de conflicto (por ejemplo competencia económica) es muy posible que tome características raciales y estimule las lealtades más difusas y el prejuicio de las partes en disputa. El conflicto de esta manera se generaliza en nivel más destructivo porque comprende no sólo conflictos de intereses sino también conflictos de valores y "modos de vida". Muchos brotes de violencia en las sociedades coloniales de hecho siguieron alineamientos raciales.[70] O para tomar otro grupo de ejemplos, mencionaremos que la oposición de los mineros bri-

[70] Rupert Emerson, Lennox A. Mills y Virginia Thompson, *Government and Nationalism in Southeast Asia* (Nueva York: Institute of Pacific Relations, 1942), pp. 141-143; Erich H. Jacoby, *Agrarian Unrest in Southeast Asia* (Nueva York: Columbia University Press, 1949), Capítulo VIII.

tánicos a la importación de trabajadores polacos, italianos y húngaros se endureció en forma considerable porque se trataba de grupos extranjeros.[71] Por la parte del grupo minoritario, la hostilidad difusa puede desarrollarse cuando coinciden los grupos con los patrones económicos. Una complicación interesante que surge del desarrollo de una comunidad de negocios de negros en ciudades como Chicago (desarrollo acompañado por el surgimiento del espíritu de negocios del negro y el chauvinismo de los negocios del negro), es la aparición, algunas veces, de un antisemitismo considerable por parte de los negros, quienes se sienten de inmediato en aguda competencia con los mercaderes judíos.[72] Tales son los tipos de conflicto generalizados que quizá surjan cuando coinciden los grupos étnico-raciales con otras estructuras. Si las diversas líneas de separación social dividen a uno y a otro, las quejas específicas económicas y políticas podrán arreglarse más pacíficamente.

Un punto final está en orden con respecto a la influencia económica de los grupos étnicos. Generalmente los grupos étnicos imponen sanciones a sus socios para obligarlos a una interacción *dentro* del grupo que tenga una frecuencia mayor que la interacción que pudiera tener el grupo *fuera* del mismo. Existe cierta presión para que voten por uno de su misma clase, para que se casen con alguien de su misma clase, etc. Podríamos sugerir que la intensidad de la interacción económica dentro de los grupos étnicos está relacionada directamente con el grado de conocimientos de las condiciones del mercado.[73] Como ilus-

---

[71] Baldwin, *op. cit.*, pp. 194-199.

[72] Harold L. Sheppard, "The Negro Merchant: A Study of Negro Anti-Semitism", *American Journal of Sociology* (1947-48), 53: 96-99.

[73] El patrón o modelo de la competencia perfecta, como recordamos, implica el conocimiento completo de las condiciones del mercado por parte de todos los participantes.

tración: en un análisis de la distribución espacial de los médicos en Chicago, Stanley Lieberson encontró que los doctores de cierta ascendencia étnica (por ejemplo judíos o irlandeses) tendían a concentrarse y a practicar en el área étnica correspondiente de la ciudad. En aquellos grupos étnicos donde existían médicos suficientes (judíos, anglosajones) tendían a concentrarse en el Loop * y a dedicarse también a las especializaciones médicas.[74] Estas asociaciones étnicas entre patrones ocupacionales y aquellos que reciben los servicios son mayores en la medicina que en la distribución de alimentos al menudeo, farmacias, etc. La razón de tal cosa es que la práctica médica, para la mayor parte de los pacientes, es un producto "desconocido" (no podemos conocer su calidad valiéndonos del sabor o de probarlo), y es un producto para el cual la gente tiene actitud profundamente emocional. Debido a estos obstáculos en el cálculo económico, la gente se vale más o menos de un criterio nuevo para escoger servicios, acuden a la gente "de su misma clase" y con quienes sienten que pueden confiar. Con frecuencia resulta que estas gentes son miembros del mismo grupo étnico al que pertenecen. Esto implica, dentro del análisis de la competencia imperfecta, que no teniendo conocimientos o guardando una neutralidad emocional sobre el producto, la gente acudirá a grupos solidarios para las compras de sus bienes y servicios. Este criterio forma una de las bases claves sobre las cuales el mercado se desvía del modelo de competencia perfecta.

Estratificación social y vida económica

Anteriormente nos referimos a investigaciones que han indicado una tensión hacia la consistencia entre tipos de

* Zona comercial de Chicago. (N. del T.)

[74] "Ethnic Groups and the Practice of Medicine", *American Sociological Review* (1958), 23: 542-549.

sistemas económicos y tipos de estructura familiar. Estos mismos patrones extensivos de coherencia estructural, son evidentes en las relaciones entre arreglos económicos y sistemas estratificados. Arthur Stinchcombe ha relacionado empresas típicamente agrícolas con patrones típicos de estratificación y estilos de vida.[75]

Tipos de empresa	*Características de la empresa*	*Características de la estructura de clase*
Señorial	La tierra se divide en fincas y tierras de subsistencia para los trabajadores, estando la tierra de las fincas dedicada a la producción para el mercado. Tecnología tradicional; bajo costo de la tierra y mercado reducido para la misma.	Las clases difieren mucho en privilegios legales y estilos de vida. La cultura técnica se desarrolla principalmente por los campesinos.
Tenencia de tamaño familiar	Parcelas pequeñas de gran valor trabajadas por familias que no son dueñas de la tierra, con una gran participación de la producción para el mercado. Una cultura muy intensiva de trabajo y tierra, con cosechas anuales o de más frecuencia.	Las clases difieren poco en privilegios legales pero mucho en estilos de vida. La cultura técnica se desarrolla principalmente por las clases inferiores.
Propiedades familiares pequeñas	Igual que en la tenencia familiar, excepto que los beneficios quedan dentro de la empresa... pueden llegar a ser de capital intensivo en la última etapa de la industrialización.	Las clases no difieren ni en privilegios legales ni en estilo de vida. La cultura técnica se desarrolla tanto entre los ricos como entre los pobres.

[75] "Agricultural Enterprise and Rural Class Relations", *American Journal of Sociology* (1961-1962), 67: 165-176.

Plantación	Empresas en gran escala con fuerza de trabajo asalariado o el uso de esclavos. Las cosechas son intensivas desde el punto de vista de la fuerza de trabajo y requieren relativamente una inversión de capital muy baja o de tierra barata... No hay, o si la hay es muy pequeña, producción de subsistencia.	Las clases difieren tanto en su modo de vida como en privilegios legales. La cultura técnica está monopolizada por las clases superiores.
Ranchos	Producción en gran escala de cultivos con uso de mano de obra extensiva en tierras de bajo precio, pagándose la mano de obra parcialmente con alojamiento y comida.	Las clases pueden no diferir en su condición legal puesto que no hay necesidad de reclutar y mantener a una fuerza de trabajo grande. Las diferencias del estilo de vida son desconocidas. La cultura técnica se desarrolla generalmente dentro de una distribución pareja.

Tal coherencia estructural entre las estructuras económicas y los tipos de estratificación aparece también en las sociedades industriales. Alex Inkeles y Peter Rossi descubrieron que a las ocupaciones asociadas a la producción industrial (ingenieros, capataces, manejadores de máquinas, etc.), se les asignó posiciones similares dentro de la jerarquía general de prestigio de ocupaciones en varias naciones industrializadas. De hecho, la similitud general de las jerarquías de prestigio ocupacional entre estas naciones se localiza principalmente en las jerarquías paralelas de ocupaciones industriales.[76] Es importante, sin embargo,

[76] National Comparisons of Occupational Prestige", *American Journal of Sociology* (1956-1957), 61:329:339.

no exagerar la identidad de la estratificación de prestigio en las sociedades industriales. Inkeles y Rossi encontraron, por ejemplo, que las ocupaciones que no están asociadas inherentemente con la industrialización (sacerdotes, oficiales militares, doctores) difieren grandemente en prestigio entre las diversas sociedades industrializadas.

Existe otra congruencia estructural amplia entre el tipo de sistema de estratificación y el tipo de movilidad social y económica. Por movilidad nos referimos al movimiento de personas a través de la jerarquía económica. Esta movilidad puede tomar dos formas: 1) El movimiento de los *individuos* a través de las posiciones de jerarquía. Dentro de la ideología tradicional americana este tipo de movilidad recibe mucha importancia. 2) El movimiento de *grupos* de *organizaciones* a través de las posiciones de jerarquía. La forma más común de este tipo de movilidad es el movimiento de las unidades familiares, como cuando el jefe de familia asciende en la jerarquía ocupacional y la condición de sus parientes avanza con él. Otra forma de esta misma movilidad es el movimiento de organizaciones formales, como cuando un departamento académico, mediante grandes esfuerzos, "logra entrar" en las filas de los departamentos de jerarquía mayor.

Una de las determinantes principales de la forma de movilidad (individual o colectiva) se encuentra en el grado de atribución o de logro en el cual se basa el sistema de estratificación. Las sociedades varían considerablemente en el grado hasta el cual los patrones (ocupacionales, religiosos, políticos) siguen la condición de atribución por nacimiento. Las bases de atribución pueden ser parentesco, edad, sexo, raza o étnica, o situación territorial. En tanto que este criterio constituya la base para ingresar en los patrones, la sociedad da importancia a la atribución. Mientras que la admisión sea independiente de las bases de

atribución y se base en alguna clase de comportamiento de las personas, la sociedad dará importancia al logro.

Las inferencias de la atribución-logro como dimensión de la forma típica de la movilidad social en una sociedad son como sigue: si la atribución se encuentra firmemente institucionalizada, la movilidad tiende a ser colectiva; si el logro se encuentra firmemente institucionalizado, la movilidad tiende a ser individual.

Como ilustración: un sistema de estratificación en extremo de atribución lo encontramos en la India clásica. Típicamente, el individuo nació dentro de una casta, y virtualmente todos los aspectos de su vida futura están determinados por esta asociación (su selección de matrimonio, su ocupación, su asociación como miembro, su comportamiento ritual, su tipo de funeral). Todo fue seleccionado para él desde el instante de su nacimiento. Debido a que los patrones se determinaron en esta forma, la movilidad individual de casta a casta es imposible dentro de la vida de un individuo. La estructura del sistema de castas no se lo permite. ¿Qué forma toma entonces la movilidad en tal sistema? De acuerdo con una descripción de Hutton, la movilidad se manifiesta como la división *colectiva* de subcastas, o lo que él llama "las tendencias fisíparas de las castas en la India". El se refiere al proceso donde una casta fue segregada en una subcasta, la cual durante un tiempo aceptó esposas de otras subcastas pero, al mismo tiempo, rehusó a proporcionar sus hijas a tales subcastas. Tal cosa estableció una condición de superioridad, la cual fue fortalecida por algún cambio en las obligaciones ocupacionales. El paso final fue la adopción de nuevo nombre de casta y negar toda relación con la casta de origen. Usando el lenguaje de Hutton decimos: "mediante la organización y propaganda, una casta puede cambiar su nombre y en el curso del tiempo lograr que se acepte otro

nombre nuevo; mediante la alteración de los cánones de comportamiento, en lo que se refiere a dieta y matrimonio, puede aumentar la estimación en que se la tenga".[77] Esta multiplicación de castas a través de los siglos es la clave para la forma distintiva de movilidad en la India clásica.

Un sistema de estratificación en el extremo del logro se encuentra en el sistema americano tradicional. Este sistema estimula el movimiento de personas individuales alejado de posiciones de atribución (basado en la religión, ascendencia étnica y orientación familiar) a nuevos patrones. En la práctica, claro, las características de atribución, especialmente las raciales, impiden las operaciones de este sistema en su forma pura.

Una de las razones de la hostilidad contra las prácticas del "bienestar" en los Estados Unidos radica en el concepto distintivamente americano sobre el logro. La introducción de medidas de bienestar significa facilidades y recompensas a cierta clase definida de personas, en lugar de que estas personas trabajen para lograr estas facilidades y recompensas. Una de las justificaciones interesantes para la introducción de medidas de bienestar en los Estados Unidos (en oposición a los países de la Europa continental donde la condición de bienestar se da por aceptada), es que supuestamente tales medidas *facilitan* la igualdad de oportunidades para los individuos en la sociedad. Se arguye que las medidas de bienestar se pueden considerar como legítimas si su ausencia impide el acceso de oportunidades para la movilidad potencial del individuo o clases de individuos.

Dentro de los Estados Unidos se observan algunas variantes de interés en la forma predominantemente in-

[77] J. H. Hutton, *Caste in India* (Cambridge: Cambridge University Press, 1946). pp. 41-61, 97-100.

dividual de movilidad. Cuando una persona adopta un patrón ocupacional adulto y llega a la edad de los 30, su movilidad como individuo está más o menos terminada, excepto posiblemente dentro de la misma categoría ocupacional. De esta manera los adultos que tienen la misma condición ocupacional se encuentran en ciertos aspectos en posiciones de atribución, aunque esta atribución no esté relacionada a su posición de nacimiento. En estas circunstancias la movilidad tiende a ser colectiva. Grupos ocupacionales completos (por ejemplo enfermeras) tratan de mejorar su posición o de impedir que sufra erosión. La movilidad colectiva en el sistema norteamericano llega a ser legítima, en resumen, cuando la batalla por la movilidad individual llega a un término efectivo para el individuo, y cuando se le aloja en un grupo de atribución.

Así la *forma* de movilidad está relacionada íntimamente con la estructura del sistema de estratificación. Además, la *velocidad* de movilidad ascendente está relacionada íntimamente con el tipo de sistema económico. De acuerdo con los estudios realizados por Seymour M. Lipset y Reinhard Bendix, "la trayectoria general (velocidades) de la movilidad social parece ser la misma en las diferentes sociedades industriales de los países occidentales".[78] Tal cosa está en contra de la idea generalizada de que los Estados Unidos son relativamente una sociedad "abierta" contrastando con muchos de los países occidentales más tradicionales. Lipset y Bendix sostienen que no son, en absoluto, las diferencias ideológicas y culturales entre países las que influyen las velocidades de movilidad, sino las similitudes y diferencias en sus estructuras ocupacionales. De esta manera las sociedades industriales presentan similitudes muy amplias en las velocidades de movilidad.

[78] *Social Mobility in Industrial Society* (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1959), p. 13.

Debemos mitigar los descubrimientos de Lipset y Bendix por dos consideraciones. Primera: no todas las sociedades occidentales que estudiaron (los Estados Unidos, Suecia, Francia, Italia, Finlandia) están industrializadas al mismo grado, ni tampoco han cambiado en la misma proporción. Por consiguiente, son otros factores, además de la experiencia industrial, los que determinan similitudes tan sorprendentes en las velocidades de movilidad. Segunda: el único índice principal de movilidad que utilizaron Lipset y Bendix fue el análisis comparativo del movimiento de ocupaciones manuales a no-manuales. Este índice, en tanto que es útil para algunos propósitos, resulta ser tan generalizado que oculta muchas de las fuentes de variación significativa, como el movimiento de ocupaciones de negocios a ocupaciones profesionales.

Uno de los temas más discutidos en la sociología norteamericana contemporánea se refiere a la situación actual del sistema de clases norteamericano. El lado más expresivo de tales discusiones (que aparece en diferentes formas a través de C. Wright Mills, Peter Drucker, W. Lloyd Warner y Vance Packard) indica que el sistema de estratificación norteamericano se está "endureciendo", haciéndose menos "accesible" a las oportunidades o, lo que es igual, la gente se encuentra menos motivada para ascender.[79] Entre las razones más obvias para tal inferencia sobre la declinación de la movilidad ascendente están los hechos de que la inmigración extranjera —la cual proporciona un "nivel" de trabajadores no calificados— disminu-

[79] C. Wright Mills, *White Collar* (Nueva York: Oxford University Press, 1951), p. 259; Peter F. Drucker, "The Employee Society", *American Journal of Sociology* (1952-1953), 58: 358-363; W. Lloyd Warner y J. O. Low, *The Social System of the Modern Factory* (New Haven: Yale University Press, 1947), p. 185; Vance Packard, *The Status Seekers* (Nueva York: McKay, 1959).

yó como resultado de las leyes de inmigración de la década de 1920; que las tasas de nacimiento diferenciales entre clases han ido disminuyendo gradualmente durante muchas décadas; que muchos estudios que muestran inflexibilidades en la movilidad se han llevado a cabo en comunidades locales (en tanto que la movilidad de otras comunidades rara vez se ha medido); y que muchos de los estudios sobre estratificación en tales comunidades fueron efectuados durante la depresión paralizadora del período de la década de 1930.

En tanto que se realizan grandes investigaciones dentro de la sociología norteamericana sobre la movilidad intergeneracional, el origen de las élites y la movilidad de las carreras efectuada en la sociología estadounidense,[80] la discusión sobre el estado actual de la estratificación social norteamericana produce más acaloramiento que luz. En este sentido la discusión se parece a aquellas que se refieren al estado contemporáneo de la estructura del poder norteamericano y de la familia norteamericana.[81] La mayor parte de las investigaciones sobre las trayectorias a largo plazo de la velocidad de movilidad indican muy poco en cuanto a si han ocurrido cambios en los últimos 50 años, exceptuando posiblemente una tendencia ascendente muy ligera que se percibió durante la depresión de 1930.[82]

[80] Sumarios de tal investigación se encuentran en el libro de Natalie Rogoff, *Recent Trends in Occupational Mobility* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1953), pp. 19-28; de W. Lloyd Warner y James C. Abegglen, *Occupational Mobility in American Business and Industry* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1955), pp. 13-25; Lipset y Bendix, *op. cit.*

[81] Véanse las páginas anteriores de 114 a 115 y de 116 a 117.

[82] Ejemplos de investigación muy cuidadosa se encuentran en el libro de Rogoff, *op. cit.;* también de Sidney Goldstein, "Migration and Occupational Mobility in Norristown, Pennsylvania", *American Sociological Review* (1955), 20: 402-403; de Stuart Adams, "Origins of American Occupational Elites, 1900-1955", *American Journal of Sociology* (1956-1957), 62: 360-368.

Conclusión

El tema continuo de este capítulo ha sido las relaciones entre las variables económicas y no-económicas al nivel de la sociedad en su conjunto. Ahora procederemos a cambiar de lentes. Continuaremos el enfoque sobre las relaciones entre las variables económicas y no-económicas, pero lo haremos a nivel más microscópico de los procesos económicos.

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
POTENTIOR EST OMNIUM SAPIENTIA
FUNDADA EN 1651
QUITO

CAPITULO IV

ANALISIS SOCIOLOGICO DE LOS PROCESOS ECONOMICOS

Ordinariamente los economistas consideran el proceso económico como uno de *producción* y *consumo*. La producción comprende el ensamble y la aplicación de recursos; consumo, el "uso" del producto resultante. A diferencia del consumo, la producción no comprende la satisfacción de necesidades humanas. El proceso de producción y consumo necesita alguna técnica para la *distribución*, en otras palabras, la canalización de los insumos (materias primas, capital y trabajo) hacia la empresa, y la producción a los consumidores.[1]

En este capítulo usaremos esta consideración del proceso económico como un principio de organización. Primero: observaremos las variables sociológicas que tropiezan con la producción. Segundo: investigaremos la distribución y el intercambio, en particular las implicaciones de arreglos estructurales diferentes para el intercambio en sí mismo, y la intervención de variables sociológicas sobre los mercados de servicios de mano de obra, servicios empresariales y bienes de consumo. Tercero: volveremos

[1] El mercado de servicios. (v. gr.: los del reparador de refrigeradores) en cierto sentido "comprime" los mercados de insumos y producción, ya que tales servicios son simultáneamente un factor de producción (en la producción de alimentos refrigerados) y una mercancía consumida en el hogar.

a referirnos al consumo, ensamblando algunos de los resultados discordes de la investigación que se han ido acumulando en la economía y la sociología.

El proceso de producción

Las determinaciones técnicas

Marx diferenció las fuerzas de producción de las relaciones sociales de producción.[2] Las primeras se refieren a las relaciones entre herramientas, tiempo y tareas que surgen en virtud de las características técnicas concretas de la situación de trabajo. Un ejemplo de las fuerzas de producción serían las demandas impuestas sobre el hombre por una máquina automática en una fábrica (demandas como que ciertos trabajadores ajusten su velocidad de trabajo a la velocidad de la máquina, que otros trabajadores limpien y reparen la máquina de vez en cuando, etc.). Las relaciones sociales de producción se refieren a aquellas interacciones humanas que surgen cuando los hombres se ponen a producir. Como ejemplo de las relaciones sociales tendríamos la división del trabajo en patrones de trabajo especializado y patrones de trabajo interdependientes, en relaciones de autoridad, etc. El desarrollo de las relaciones sociales no se detiene con las interacciones necesarias para completar el proceso de producción. En virtud de una asociación íntima y continua surgen formas nuevas (amistades, camarillas, sistemas de prestigio).

Marx consideró que las relaciones sociales de producción son dependientes de las fuerzas sociales de producción. En este capítulo no nos sumaremos a esta consideración. Mostraremos cómo las relaciones sociales intervienen nue-

---

[2] Véase la página 12 de este libro.

vamente en el proceso productivo. Primero, sin embargo, mencionaremos algunas de las determinantes técnicas de las relaciones sociales en contextos productivos.

Por "determinantes técnicas" nos referimos a ciertos factores físicos y biológicos asociados a los procesos productivos concretos; éstos incluyen "el tamaño de la planta y de la compañía; la estabilidad estacional y cíclica de la producción; volumen, naturaleza, velocidad o rapidez del cambio técnico", iluminación y ruido del lugar de trabajo, y las limitaciones biológicas sobre los trabajadores.[3]

Estas determinantes técnicas afectan las actividades humanas y la interacción en la forma siguiente:

1. Los arreglos técnicos del trabajo determinan en gran parte el grado de esfuerzo físico requerido del organismo. En las últimas décadas los investigadores de la fatiga y la productividad han estudiado la importancia de la temperatura, pausas de descanso, duración del día de trabajo y semanas trabajadas.[4] Los resultados de estos estudios son difíciles de valorar, principalmente porque tales factores están sumamente contaminados por las variables sociales y psicológicas.

2. Las características técnicas del trabajo influyen el ritmo del mismo. Tal cosa es muy notoria en las líneas de trabajo de ensamble.

3. Los arreglos técnicos de la producción influyen el nivel de eficiencia que se requiere de los trabajadores.

---

[3] Abraham J. Siegel, "The Economic Environment in Human Relations Research", en Conrad M. Arensberg, *et. al.* (eds.), *Research in Industrial Human Relations: A Critical Appraisal* (Nueva York: Harper, 1957), p. 89; para una descripción breve de la investigación sobre el efecto de la iluminación y el ruido en la productividad, véase, de Wilbert E. Moore, *Industrial Relations and The Social Order,* ed. rev. (Nueva York: Macmillan, 1951), p. 217.

[4] Parte de esta investigación está recogida por Moore, *op. cit.*, pp. 211-217.

Un ejemplo familiar es la diferencia en el nivel de eficiencia entre los artesanos (algunas veces se requieren años de aprendizaje) y los trabajadores de la línea de ensamble cuya habilidad es elemental y puede aprenderse en unos cuantos minutos u horas. La pérdida de habilidad, que fue un resultado de la industrialización, es una causa básica de la falta de identificación con el producto que frecuentemente se atribuye a los trabajadores industriales.

4. Las características técnicas determinan el grado de complejidad de la división del trabajo. La industria moderna ha llevado la especialización a un nivel jamás alcanzado en la historia de la humanidad.

5. Como más importante para el estudio de la sociología económica tenemos las características técnicas del trabajo que influyen el carácter de la interacción social. El patrón físico del trabajo exige ciertas clases de cooperación, comunicación, y autoridad en el trabajo. Con frecuencia esta influencia se extiende a la interacción fuera del trabajo. Una característica sobresaliente de la vida de la familia moderna es que, durante la mayor parte de las horas del día, uno o más miembros de la familia están ausentes dentro de su lugar de trabajo. O para escoger un ejemplo de más impacto, diremos que el horario de trabajo de un ferrocarrilero invade casi todos los aspectos de su vida:

> ...la pauta de las relaciones sociales fijada por la ocupación afecta vitalmente la vida social del ferrocarrilero. Impide unas relaciones normales entre esposa y marido, padre e hijo. Al mismo tiempo que lo eliminan de la mayor parte de otros grupos de comportamiento, intensificando de esta manera sus significados, estas relaciones de tiempo interfieren también con las actividades normales de grupo familiar como la comida, dormir, y actividades recreativas. Tener que depender del tiempo elimina a la familia de otros grupos en la comunidad, así como también a sus miembros uno de otro. Interfiere la actividad de la comunidad,

impide que asuman sus responsabilidades cívicas y les niega la categoría correspondiente.[5]

La introducción de la automatización en años recientes ha despertado interés por las consecuencias sociales de las características técnicas de producción. Estrictamente hablando, casi todos los adelantos industriales han significado la "automatización" en el sentido de que los trabajos de bajo nivel de habilidad han sido absorbidos por las operaciones automáticas de las máquinas. El carácter distintivo que la automatización ha dado a la mitad del siglo XX implica una producción continua de artículos que no son tocados por las manos humanas; más aún, la automatización moderna ha mecanizado muchos trabajos de un nivel más elevado de habilidad, como los relacionados con el control de computadoras y el uso de mecanismos de alimentación.[6]

1. En contraste con la línea de ensamble, la fábrica automatizada disminuirá la cantidad de trabajo físico requerido del obrero y acortará las horas de trabajo diario y los días de trabajo en la semana. En la mayor parte de los casos la automatización reducirá el número de trabajadores en las fábricas, y el efecto de esto a largo plazo sobre los niveles de desempleo es incierto.[7]

2. El ritmo de trabajo quedará aún más fuera del control del trabajador que en la producción de la línea de ensamble.

---

[5] W. Fred Cottrell, *The Railroader* (Stanford: Stanford University Press, 1940), pp. 76-77.

[6] Michel Crozier y Georges Friedmann, "Forward", de "The Social Consequences of Automation", *International Social Science Bulletin* (1958), 10: 7-8.

[7] Frederick Pollock, *Automation: A Study of its Economic and Social Consequences* (Nueva York: Praeger, 1957), p. 203-212; Floyd C. Mann y L. Richard Hoffman, "Individual and Organizational Correlates of Automation", *Journal of Social Issues* (1957), 12: 11.

3. El nivel de habilidad subirá. Se eliminará un gran número de posiciones para trabajos no calificados o semicalificados (algunos mecánicos, oficinistas, mecanógrafos); los técnicos tendrán que recibir una educación y entrenamiento mucho más elevados que antes. Los ingenieros se multiplicarán.[8]

4. En los niveles más bajos la automatización reducirá la especialización eliminando personal y posiciones. En los niveles de habilidad más altos habrá nuevas especializaciones, exigiendo un conocimiento más detallado y mejor entrenamiento.

5. Los efectos de la automatización sobre las relaciones sociales en el trabajo no son muy claros. En una investigación sobre una planta de fuerza automatizada, Floyd Mann y Richard Hoffman encontraron una disminución en el grado de aislamiento físico de los trabajadores.[9] Sin embargo, William Faunce, en un estudio sobre una planta automotriz automatizada encontró significativamente una interacción menor entre grupos de trabajadores, grupos de interacción más pequeños, un mayor contacto o relación con los capataces, y un mayor contacto con el superintendente (en pocas palabras quedan más separados entre ellos) que anteriormente estuvieran los trabajadores en los trabajos no automatizados.[10]

Debido a que la industria automatizada requiere de obreros sumamente adiestrados y de ingenieros en grandes proporciones, un posible impacto sobre la comunidad dominada por la industria automatizada será el incremento del nivel educacional de sus ciudadanos. Esto afectará probablemente a los patrones en la participación cívica,

---

[8] Pollock, *op. cit.*, pp. 212-217.

[9] *Op. cit.*, p. 14.

[10] Automation in the Automobile Industry: Some Consequences for In-Plant Social Structure", *American Sociological Review* (1958), 23: 403-406.

procesos gubernamentales y patrones recreativos en la comunidad.

Como señaló Faunce, la introducción de la automatización puede reducir la importancia de muchas variables que ahora se resaltan en la sociología industrial moderna. Como veremos más adelante, muchos investigadores modernos enfocan sobre el impacto de las variables (como la calidad de supervisión y el carácter de los grupos de trabajo informales) en la moral y el impacto correspondiente de la moral sobre la productividad del trabajador. Muchas de estas determinantes desaparecen en el marco automatizado. La moral de los grupos de trabajadores tiene un efecto menos inmediato sobre la producción, puesto que las máquinas están controladas automáticamente en muchos aspectos; el capataz dejará de ser la figura central tradicional en la productividad y también de influir el nivel de producción en un sentido inmediato. Sobre las bases de tales observaciones, Faunce ha pedido una revalorización del significado del trabajo en grupo en la industria.[11]

En esta sección de introducción hemos considerado el aspecto social del trabajo como dependiente de las características técnicas de la situación en que se trabaja. Ahora trataremos este aspecto social como un tema en sí mismo. Aplicaremos las variables generales de la sociología económica a las relaciones sociales de producción, observaremos cómo los aspectos sociales regresan a formar parte de las características técnicas.

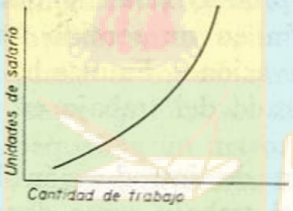
Para fines de análisis dividiremos el aspecto social de la producción en dos unidades básicas de estructura social: *patrones ocupacionales* y *organizaciones*. Los patrones y las organizaciones se traslapan de dos maneras. Primera: algunas veces un individuo en un patrón (por ejemplo un

[11] *Ibid*, pp. 406-407.

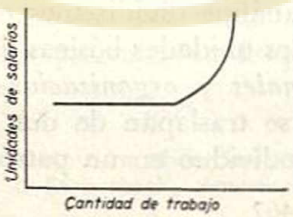
practicante médico individual) se enfrenta a los problemas esenciales de producción y distribución, y es así una especie de "organización de un solo hombre". Segunda: las organizaciones consisten en un grupo de patrones que se engranan (ingenieros, capataces, trabajadores, etc.).

Patrones ocupacionales

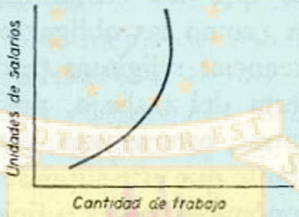
Las versiones de los economistas sobre las actitudes y comportamiento de las personas en los patrones ocupacionales siguen la lógica de la oferta y la demanda. Asumen que la cantidad de trabajo ofrecida por un individuo en el mercado está en función de la compensación económica disponible para él. De esta manera la curva prototipo de la oferta sería continua y de inclinación ascendente.



Algunas veces los economistas han reconsiderado esta noción simple. Es así como Keynes arguyó que, mientras las relaciones generales entre salarios y trabajo son positivas, el individuo prefiere retirar totalmente su trabajo del mercado en lugar de trabajar simplemente por un salario menor si los salarios son inferiores a cierto nivel:



Este supuesto tiene un papel muy importante en la consideración de Keynes sobre el nivel del desempleo en su sistema de equilibrio. Otros economistas han hecho hincapié en que en especial en las áreas subdesarrolladas económicamente los incrementos de salarios atraerán no más sino menos trabajo, debido a que el individuo prefiere gastar sus ingresos adicionales en actividades recreativas en lugar de trabajar más. Tal cosa produce una curva de la oferta con una inclinación hacia atrás.[12]



Finalmente, los economistas dejan un margen para la posibilidad de que en ciertas condiciones (por ejemplo, los cambios en los sistemas de valores, cambios en la tecnología) la curva de la oferta de trabajo pueda cambiar a la derecha o a la izquierda.

Desde el punto de vista de la sociología económica, las nociones de los economistas sobre el patrón de comportamiento presentan las siguientes limitaciones:

1. Tales consideraciones ignoran la interdependencia mutua entre trabajadores. Esta objeción constituye uno de los ataques principales de los sociólogos industriales contra los economistas:

> Muchos gerentes e investigadores de ciencias sociales se adhieren a la creencia de que una organización industrial es una

[12] Para una consideración de la noción de una curva con inclinación hacia atrás aun para las áreas subdesarrolladas, véase, de Harold G. Vatter, "On the Folklore of the Backward-Sloping Supply Curve", *Industrial and Labor Relations Review* (1960-1961), 14: 578-586.

agregación de individuos, cada uno buscando su propio beneficio sin referencia a los demás y, consecuentemente, cada uno siendo capaz de ser inducido a realizar un mayor esfuerzo mediante enfoques sobre su deseo de lograr ventajas. A este supuesto (Elton) Mayo opone la consideración de que normalmente una fuerza de trabajo consiste en grupos sociales cuyos miembros reaccionan mucho a las acciones sociales de los otros e identifican sus destinos con los de sus compañeros; grupos sociales que más adelante son relacionados con otros en el sistema más grande de relaciones sociales dentro y alrededor de la industria.[13]

2. No obstante que los economistas reconocen que los factores sociales (como las obligaciones extendidas por parentesco o las creencias religiosas tradicionales) influyen la curva de la oferta del trabajo, posiblemente con una declinación hacia atrás, asumen que estos factores sociales están "dados". En tanto que este supuesto es permisible para fines de análisis económicos, no es suficiente para los sociólogos economistas, quienes intentan investigar los factores *sistemáticamente* por sí mismos.

3. No parece que opere en la práctica la relación funcional positiva entre salarios y trabajo como se puede ver en el ineficiente y a veces contraproducente plan de incentivos como trabajo a destajo y sistema de méritos.[14]

4. El sociólogo economista insistiría en que hay muchas otras variables, además de la de salarios, que determinan los cambios en la cantidad de trabajo ofrecido por un tra-

[13] Sumarizado por Everett Cherrington Hughes, "The Knitting of Racial Groups in Industry", *American Sociological Review* (1946), 2: 512. Algunos economistas han tratado de evaluar la influencia de los sindicatos obreros sobre las curvas de la oferta de trabajo; véase, por ejemplo, de John T. Dunlop, *Wage Determination under Trade Unions* (Nueva York: Augustus M. Kelly, 1950), pp. 28-44.

[14] Para sumarios de la literatura sobre estos planes de incentivos, véase, de Burleigh B. Gardner y David G. Moore, *Human Relations in Industry*, 3ª ed. (Homewood, Ill.: Irwin, 1955), pp. 189-204: Morris S. Viteles, *Motivation and Morale in Industry* (Nueva York: Norton, 1953), pp. 127 y ss.

bajador. Para mencionar sólo una de tales variables, diremos que la clase y cantidad de supervisión influyen el esfuerzo puesto en el trabajo. Además, el sociólogo economista está interesado en los tipos de comportamiento adicionales a la cantidad de trabajo empleado, él enfoca sobre las ideologías del trabajador sus interacciones con otros trabajadores, sus reacciones a la autoridad, etc. En pocas palabras, el sociólogo economista aumenta el número de variables dependientes e independientes más allá del horizonte del economista. Este aumento le da fuerza y debilidad al mismo tiempo; está mejor capacitado para dar mayor significado al comportamiento de los trabajadores individuales, pero está menos capacitado para organizar el tema, que es más complejo, dentro de un marco teóricamente adecuado.

El concepto del sociólogo sobre patrones (del cual el patrón ocupacional es un tipo) se refiere a un grupo organizado de *actividades* que comprende la *interacción* con lo físico, social, y medios culturales. Estas actividades están estructuradas y reguladas por *expectativas*. Por "expectativa" queremos decir algo más que la predicción del comportamiento, significa también que hay *normas* y *sanciones* definidas que se establecen para inducir al patrón correspondiente a que se ajuste a las normas de conducta. Entre las sanciones, las recompensas económicas y las privaciones son importantes, pero son sólo unas cuantas de muchas sanciones disponibles.

Una vez establecidos estos conceptos con los cuales se describe el patrón de comportamiento, los sociólogos proceden con frecuencia a identificar cierto tipo de *tensiones* que surgen típicamente dentro de los patrones. Anteriormente delineamos varias clases de tensiones (ambigüedad, privación, norma-conflicto, y valor-conflicto.) Además, hablamos de las *reacciones a la tensión* que resultan en

cambios de actitudes (v. gr.: una baja moral, la adhesión a creencias en la magia o posiciones ideológicas) y cambios de comportamiento (v. gr.: una baja productividad, abstención).[15]

Hemos dicho ya bastante sobre la comparación y contraste entre los tratamientos económicos y sociológicos del patrón de comportamiento. Consideremos ahora varios de los patrones ocupacionales que han sido analizados dentro de la literatura sociológica reciente:

El patrón ejecutivo

A medida que las corporaciones de negocios se han hecho más complejas en la historia reciente norteamericana, los patrones de altos ejecutivos han adquirido dimensiones nuevas. Tradicionalmente, la noción sobre el hombre de negocios y el modelo del logro máximo de utilidades personales eran inseparables. Esto quería decir que si tomaba las decisiones correctas en cuanto a la asignación de recursos recibiría las utilidades. Para mediados del siglo XX las relaciones entre los hombres de negocios y las utilidades se han hecho más complejas. Las utilidades de la empresa reflejan todavía el acierto de sus decisiones. Sin embargo, debido a la división entre propiedad y control ejecutivo, una gran parte de las utilidades no le corresponden directamente sino a los accionistas, quienes tienen una participación menor en la toma de decisiones. Aun cuando se ofrecen bonificaciones y promociones para una administración más efectiva, no se ha logrado el patrón de la obtención de utilidades máximas *directa*. Si el ejecutivo moderno no es quien va a buscar el máximo de utilidades en el sentido clásico, ¿cuáles son, entonces, sus funciones?

[15] Véase las páginas de la 56 a la 59 de este libro.

Básicamente, el patrón de ejecutivo moderno se enfoca sobre las características políticas e integradoras de la empresa de negocios. Sin lugar a dudas, la responsabilidad principal del ejecutivo es la de tomar decisiones dentro de un nivel político; sobre las bases de estas decisiones los diversos departamentos de la empresa (presupuestos, personal, ventas) llevan a cabo su política. Además, el ejecutivo es un coordinador (debe ver que las cosas se hagan a tiempo, debe "eliminar dificultades", debe escuchar quejas y problemas de los jefes de departamentos, etc.). En lo que se refiere a las relaciones externas de la empresa, muchas de sus actividades son también coordinadoras (equilibrar las demandas de los consumidores, banqueros, accionistas, directores, líderes de sindicatos, etc.).[16]

Los sociólogos han determinado las tensiones típicas del patrón ejecutivo como sigue: 1) Tiene la presión de tomar decisiones de responsabilidad dentro de un tiempo relativamente corto, no obstante que muchas de las decisiones tienen que tomarse dentro de una situación de ambigüedad o incertidumbre. Sencillamente el hombre de negocios no conoce todos los hechos relacionados con su empresa y la situación de su mercado; aun si los conociera no tiene la certeza de que serán las mismas en un futuro cercano. 2) Su papel exige que sus relaciones humanas sean impersonales. El hombre de negocios tiene que ser práctico y algunas veces aun rudo en su trato con los seres humanos debido a la institucionalización de las normas de cálculo, responsabilidad de obtención de utilidades y autoridad. Algunas veces tiene que dar órdenes desagrada-

[16] Chester J. Barnard, *The Functions of the Executice* (Cambrigde: Harvard University Press, 1958); también su "The Nature of Leadership", en Barnard, *Organization and Management* (Cambridge: Harvard University Press, 1956), pp. 80-110; también de Robert A. Gordon, *Busines Leadership in the Large Corporation* (Washington, D. C. Brookings Institution, 1945).

bles; con frecuencia está bajo la presión de tener que despedir a subordinados incompetentes, aun cuando dentro de otros contextos puedan ser sus amigos.[17]

Las reacciones correspondientes a la tensión del patrón ejecutivo son como sigue:

1. Una reacción generalizada a situaciones de incertidumbre es el desarrollo de creencias mágicas que reducen la ambigüedad y proporcionan así una norma para tomar decisiones y actuar.[18] Muchas de las imágenes que el hombre de negocios tiene de sí mismo sirven para esta función. Consideremos los estereotipos comunes siguientes: *a)* El hombre de negocios como el "hombre de acción", el tomador de decisiones agresivo, dinámico, impulsivo personificado. Se le retrata como a un hombre irascible, impaciente, rodeado de ayudantes y convencido del acierto de "la decisión" como tal. *b)* El "intuitivo", quien, después de sentarse en actitud contemplativa por un momento, proporciona intuitivamente una decisión, la cual es correcta porque hace "clic". *c)* El "hombre con sentido común" o el "hombre práctico". Estos autorretratos proporcionan una exposición razonada para tomar decisiones en una situación ambigua inherente y protegen al hombre de negocios contra las incursiones sobre su autoridad mediante "expertos", quienes controlan los conocimientos que el ejecutivo, en virtud de su posición coordinadora, no puede dominar. Sutton *et al.* sugieren que una razón por la que los hombres de negocios usan al gobierno de chivo expia-

[17] Para una discusión sobre éstas y otras tensiones del patrón del hombre de negocios véase, de Sutton, *at. al., The American Business Creed"* (Cambridge: Harvard University Press, 1956), Capítulo 16; de Eugene V. Schneider y Sverre Lysgaard, *Industrial Sociology* (Nueva York: McGraw Hill, 1957), pp. 117-119.

[18] La exposición clásica de la relación entre la incertidumbre y las creencias mágicas se encuentra en el libro de Bronislaw Malinowski, *Magic, Science and Religion and Other Essays* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1955).

torio es el intento que hacen por dar significado a situaciones inciertas culpando a agentes externos de la ocurrencia de eventos desafortunados.[19]

2. Varias reacciones a la tensión aparecen también en relación con la necesidad de tomar decisiones sin dar mucha importancia a las consideraciones humanas. La racionalización más común es la imagen del "hombre duro", que es el hombre de negocios que dentro de un negocio muy competitivo "no puede darse" el lujo de tomar en consideración los sentimientos humanos sin eludir sus responsabilidades. En fechas recientes se han desarrollado varias prácticas de negocios que amortiguan "la inhumanidad" requerida del patrón ejecutivo. Un ejemplo es "patear arriba" y que consiste en quitar al ejecutivo incompetente de la posición de responsabilidad real que tenga y pasarlo a una "posición más elevada" pero de menos responsabilidad. Otras prácticas son las de "darle la vuelta", "echarle algunas indirectas", "congelarlo", prácticas todas éstas con las que se pone al ejecutivo indeseable en la posición de querer renunciar en lugar de ser cesado.[20]

Por consiguiente, el alto ejecutivo como coordinador de muchos niveles está sujeto a muchas tensiones. Como acabamos de observar, muchas de las adaptaciones de sus actitudes y comportamientos pueden considerarse como intentos para aliviar estas tensiones. El ejecutivo de menor categoría (ejecutivos ayudantes, jefes de producción) también está bajo tensiones, pero de diferentes clases. Su situación de autoridad está entre los altos ejecutivos y sus subordinados. Con frecuencia sus relaciones son ambiguas tanto con sus superiores como con los niveles inferiores. Además, el ejecutivo de menor categoría lucha con-

[19] *Op. cit.*, pp. 332-336, 368-379.

[20] *Ibid.*, pp. 347-354; editores de Fortune, *The Executive Life* (Nueva York: Doubleday, 1956), pp. 179-194.

tinuamente con cuerpos oficiales especializados (ingenieros, ejecutivos de ventas, jefes de personal) sobre asuntos relacionados con la política de la compañía, sus adaptaciones a tales ambigüedad y conflicto frecuentemente incluyen preocupaciones excesivas sobre los símbolos externos de su categoría (número de teléfonos, número de secretarias, tamaño y posición o colocación de su escritorio) y la tendencia a degradar o a usar como chivo expiatorio a los componentes del cuerpo especializado sobre las bases de sus relaciones periféricas con el "verdadero negocio" de la compañía: la producción.[21]

El patrón profesional

Consideraremos al profesional primero como un practicante independiente y después como un miembro de un cuerpo en una organización.

El término "profesional" implica que uno "profesa" o "cree". Todas las profesiones, en diferentes grados, comprenden un compromiso sobre normas de conocimientos y excelencia, y el compromiso de practicar la profesión de acuerdo con estas normas. Al mismo tiempo el practicante está "en negocios", en el sentido de que en alguna forma debe cobrar por sus servicios. La tensión en el patrón profesional entre los aspectos de servicio y comercial se refleja en las formas en que los profesionales cobran a sus clientes y anuncian sus servicios. Como indican A. M. Carr-Saunders y P. A. Wilson en su trabajo clásico sobre profesiones:

> La relación fiduciaria entre el profesional y su cliente implica ciertas restricciones a los métodos de cobro del profesional. Requiere que el practicante sea desinteresado financieramente en

[21] Delbert C. Miller y William C. Form, *Industrial Sociology* (Nueva York: Harper, 1951), pp. 196-207.

los consejos que da o que, por lo menos, la posibilidad de conflicto entre su obligación y su propio interés sea reducida a un mínimo. Con esta idea en mente se han hecho algunos intentos para proporcionar abiertamente los términos financieros del contrato, de tal manera que el cliente sepa cuánto va a pagar, por qué está pagando, y a quién le está pagando o le va a pagar... Sin lugar a dudas tenemos aquí la expresión de un ideal que va más allá de la simple prohibición de formas específicas de remuneración indirecta, como podía resultar del conflicto entre el interés y la obligación o el deber (v. gr.: siendo dueño de intereses en la manufactura de drogas, o la repartición de ingresos entre médicos). Toda la actitud comercial totalmente se condena... Los hombres profesionales pueden competir únicamente uno contra el otro en reputación por habilidad, lo que quiere decir que quedan descartados la publicidad, la rebaja de precios y otros métodos familiares en el mundo de los negocios.[22]

Los practicantes profesionales libres cobran normalmente una cuota, ya sea un porcentaje de la suma comprendida (por ejemplo una tercera parte del arreglo para los abogados) o una cuota estándar por consulta en la oficina. A través del tiempo estas cuotas u honorarios permanecen "sorprendentemente estables".[23] Estas son algunas de las adaptaciones económicas a las tensiones entre las presiones profesionales y comerciales dentro de los patrones profesionales.

Cuando los profesionales ingresan en la burocracia algunos de los viejos problemas persisten y surgen otros nuevos. El conflicto entre el compromiso independiente de normas profesionales y la necesaria participación en los intereses comerciales de la burocracia da origen a tensiones y conflictos dentro de la organización. Además, estas tensiones y conflictos se agravan por las relaciones ambiguas de autoridad entre los "expertos" del cuerpo directivo

[22] *The Professions* (Oxford: Clarendon Press, 1933), pp. 426-441.

[23] *Ibid.*, pp. 451-460.

y los gerentes de la línea; por las diferentes experiencias educativas entre ellos y por diferentes modos de vida.[24]

Un buen ejemplo de conflicto de categoría se encuentra en la profesión médica de la Unión Soviética, la cual está dominada y administrada por las autoridades políticas centrales. De acuerdo con un sumario de Mark Field, el médico soviético está bajo la presión de sus pacientes (quienes a menudo buscan escapar a castigos o sanciones) para permitirles exenciones médicas de responsabilidades sobre bases que no son médicas. Al mismo tiempo, está bajo la presión del Estado de conservar a los ciudadanos razonablemente saludables y de limitar el número de exenciones médicas. De esta manera se encuentra atrapado entre las demandas de sus pacientes y las del Estado; es así como el médico sirve de una especie de amortiguador proporcionando alguna estabilidad al sistema.[25]

El capataz

Otro "hombre metido enmedio" de expectativas en conflicto y ambigüedades es el capataz en la planta industrial. Esta figura, que en un tiempo fuera importante, ha sido castrada de dos maneras por los desarrollos recientes de la industria; primera: la administración centralizada de control ha hecho que sea una autoridad menos independiente sobre la producción y que sólo sea un portador de decisio-

---

[24] Robert K. Merton, "Role of the Intellectual in Public Bureaucracy", *Social Theory and Social Structure,* edición revisada y aumentada (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1937), pp. 207-224; Herbert A. Shepard, "Nine Dilemmas in Industrial Research", *Administrative Science Quarterly* (1956-1957), 1: 295-309; Melville Dalton, "Conflicts Between Staff and Line Managerial Officers", *American Sociological Review* (1950), 5: 342-351.

[25] "Structured Strain in the Role of the Soviet Physician", *American Journal of Sociology* (1952-1953), 58: 493-502.

nes ya tomadas; segunda: la centralización del manejo de quejas en los sindicatos le ha quitado ciertas funciones de "relaciones humanas". De esta manera el capataz atrapado en un patrón que es simultáneamente confuso y vacío, con frecuencia revolotea entre la identificación con la gerencia, la identificación con los trabajadores, y la identificación con otros capataces.[26]

Trabajadores de poco adiestramiento

Un tema que se repite en las ocupaciones que hemos señalado, es el de las demandas sobre patrones en *conflicto* para las cuales se han hecho varios intentos de resolver las tensiones correspondientes. Para los trabajadores de poco adiestramiento (o no calificados) surge un tema diferente. Las tensiones en este patrón (especialmente las de los trabajadores de una fábrica ensambladora) se enfocan no tanto en la ambigüedad sino en la amenaza abierta de privaciones (remuneración sería más adecuado); el trabajador alcanza con frecuencia "el fin de su carrera" entre la edad de los 20 y los 30 años y se le discrimina a medida que se hace más viejo; parece que están disminuyendo las oportunidades para avanzar de trabajos no calificados a trabajos de administración; el trabajador puede ser despedido durante la depresión; y el mínimo adiestramiento que se le exige hace que se aburra y enajene.[27] La mayor parte

[26] Robert David Leiter, *The Foreman in Industrial Relations* (Nueva York: Columbia University Press, 1948), pp. 32-41; Donald E. Wray, "Marginal Men of Industry: The Foreman", *American Journal of Sociology* (1948-1949), 54: 298-301.

[27] Ely Chinoy, *Automobile Workers and the American Dream* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1955), pp. 12-109; Robert H. Guest, "Work Careers and Aspirations of Automobile Workers", *American Sociological Review* (1954), 19: 155-163; Robert C. Stone, "Factory Organization and Vertical Mobility", *American Sociological Review* (1953), 18: 28-35.

de los estudios de las reacciones a tales tensiones se han enfocado sobre una reorientación ideológica de los trabajadores, como racionalizaciones defensivas sobre el fracaso, la redefinición del "éxito" en forma más limitada, dando relieve a metas fuera de la planta como el consumo, oportunidades para los niños, etc.[28] Sin embargo, las relaciones exactas entre las condiciones de vida del trabajador y sus perspectivas se comprenden en forma vaga.

Además del análisis de los principales complejos de patrones que acabamos de considerar, la sociología económica ha producido varios estudios misceláneos de patrones diversos (la enfermera, la sirvienta, el conserje, el chofer de taxi, el radiooperador marítimo, el músico de bailes profesionales, y otros).[29] Un tema especialmente revelador emerge del análisis de los patrones ocupacionales de la América moderna. Exceptuando algunas ocupaciones no calificadas o bajas de oficina, los salarios, las privaciones y los problemas de subsistencia han pasado a segundo término como tipos de tensión. Empiezan a aparecer otras

---

[28] Chinoy, *op. cit.*, pp. 82-111; Robert C. Stone, "Mobility Factors as they Affect Workers' Attitudes and Conduct toward Incentive Systems", *American Sociological Review* (1952), 17: 58-64.

[29] Ronald G. Corwin, "The Professional Employee: A Study of Conflict in Nursing Roles", *American Journal of Sociology* (1960-1961), 66; 604-615; Vilhelm Aubert, "The Housemaid-An Occupational Role in Crisis", *Acta Sociologica* (1955-1956), 1: 149-158; Ray Gold, Janitor Versus Tenants: A Status-Income Dilemma", *American Journal of Sociology* (1951-1952), 57: 486-493; Fred Davis, "The Cabdriver and his Fare: Facets of a Fleeting Relationship", *American Journal of Sociology* (1959), 65:158-165; Jane Cassels Record, "The Marine Radioman's Struggle for Status", *American Journal of Sociology* (1956-1957), 62: 353-359; Peter H. Mann, "The Status of the Marine Radioman: A. British Contribution", *American Journal of Sociology* (1957-1958), 63: 38-41; Howard S. Becker, "The Professional Dance Musician and His Audience", *American Journal of Sociology* (1951-1952), 57: 136-144.

tensiones como dominantes que posiblemente hasta ahora estaban subordinadas a problemas de salarios, pero que están emergiendo como una función de la creciente complejidad de la división del trabajo. Estas tensiones se refieren a las dificultades que surgen de las demandas ambiguas y algunas veces en conflicto sobre el patrón de comportamiento. Puede sugerirse que el problema en América a mediados del siglo XX sobre patrones es más un problema del "hombre de enmedio" que el problema del siglo XIX del "obrero explotado".

En tanto que muchos estudios excelentes sobre casos particulares han mostrado las relaciones entre características de patrones ocupacionales, las tensiones de estos patrones y las reacciones a estas tensiones, la sociología ocupacional continúa siendo un campo subdesarrollado. Sólo en unos cuantos casos aislados se muestran las líneas de causa entre estas variables. Todavía más, en nuestra condición actual de conocimientos es posible únicamente manifestar que una clase *general* de tensión da margen a una clase *general* de reacciones a tal tensión. Lo que se necesita son estudios sistemáticos de cada grupo de variables, así como la descripción de las condiciones especiales bajo las cuales determinadas tensiones darán lugar a reacciones particulares. Sólo entonces estaremos capacitados para establecer la dinámica del patrón de comportamiento en la forma de proposiciones específicas.

Organizaciones formales

Tradicionalmente los economistas han considerado a la empresa como una organización que se guía por el criterio de la obtención máxima de utilidades, alcanzando la diferencia máxima entre ingresos y costos. Al analizar el comportamiento de la empresa, ciertas condiciones de demanda

para sus productos y ciertas curvas de oferta para la empresa son determinadas. La curva de la oferta de la empresa es una exposición del costo marginal de su producto particular. El costo marginal depende a su vez de las relaciones de la oferta y la demanda entre la empresa y los proveedores de sus factores de producción. Estos factores tienen supuestamente un mayor peso en los cálculos de la empresa para su curso de acción.

Cuando el economista termina de ensamblar estos instrumentos analíticos, pregunta: ¿cómo se comportará la empresa (o debiera comportarse) en diferentes clases de competencia? ¿Qué tanto deberá producir para lograr el máximo de utilidades? ¿En qué punto tendrá que cerrar el negocio? ¿Qué efectos causan las economías externas sobre la empresa? Puesto que es costumbre suponer que son dadas las estructuras institucionales, la tecnología y los gustos, el comportamiento de la empresa se convierte en una resultante de la interacción de varias relaciones de oferta y demanda, que se traducen en declaraciones de costos e ingresos.

Puesto que, de acuerdo con el economista, las decisiones de la empresa dependen mayormente de las condiciones del mercado, el análisis interno de la empresa no es frecuentemente un problema para él. No importa que el gerente tenga dificultades para imponer su autoridad (el modelo de la empresa del economista supone que las decisiones se traducen en acción); no importa que los procesos de comunicación de la empresa fallen (el modelo de la empresa del economista supone un conocimiento perfecto dentro de la empresa); no importa que el ejecutivo sea o no eficiente en la *coordinación* de su empresa. De hecho, no aparecen en la consideración tradicional del economista la mayor parte de las dimensiones relevantes que analizan la dinámica interna de la burocracia.

Hay quienes han criticado al economista desde el punto de vista de la empresa con sus relaciones del logro máximo de utilidades. ¿Operan acaso las empresas con un criterio tan estrecho? ¿O es que figuran prominentemente algunas otras metas para sus orientaciones? Gran cantidad de información empírica indica que los sindicatos, gobierno y otras fuerzas, tienen un papel muy importante dentro del comportamiento de la empresa. Sin embargo los economistas no han avanzado mucho *formalmente* para incorporar estas fuerzas dentro de la teoría de la empresa.[30]

Muchos de los escritos sociológicos sobre burocracia (no pocos de los cuales se refieren a la empresa como a una burocracia económica) han expuesto para su consideración directa estas dinámicas internas. Max Weber, al disertar sobre la burocracia, dio relieve a sus aspectos formales. Esto incluye la definición clara y funcional de patrones específicos, cada uno guiado por reglas definidas; la organización de estos patrones dentro de una jerarquía sin ambigüedades sobre autoridad y categorías; la autoridad por reglamento mejor que por personas; los puestos cubiertos por burócratas de carrera entrenados y asalariados.[31] Weber hizo notar la eficiencia de la burocracia contrastándola con consejos de ancianos, cuerpos directivos caseros, y otras formas. Weber argumentó que la burocracia permite un máximo de eficiencia debido a que es posible calcular la acción y llevarla a cabo sin tomar en cuenta consideraciones personales.

---

[30] Muchas de las reservas indicadas arriba sobre la teoría tradicional de la empresa se encuentran en el excelente ensayo de Andreas G. Papendreou "Some Basic Problems in the Theory of the Firm"; en Bernard F. Haley (ed.), *A Survey of Contemporary Economics,* Vol. II (Homewood, Ill.: Irwin, 1952), pp. 185-219.

[31] "Bureaucracy", en Hans Gerth y C. Wright Mills (eds.), *From Max Weber* (Nueva York: Oxford University Press, 1958), pp. 196-216.

Las investigaciones recientes han girado sobre las características de la burocracia que pueden de hecho estorbar la eficiencia. Supuestamente la especialización de patrones alcanza un punto de rendimientos decrecientes económicos; aunque tal punto nunca ha sido establecido empíricamente, se supone que aparece cuando los costos de los gastos generales empiezan a ser mayores que la contribución que estos gastos dan al valor del producto.[32] Robert Merton y otros han mostrado cómo el ritualismo, el papeleo, y la osificación de los patrones pueden atascar los canales burocráticos de la acción.[33] Alvin Gouldner y Philip Selznick han demostrado cómo una dirección individual inadecuada puede llevar al conflicto y la ineficiencia en las organizaciones.[34] Peter Blau ha mostrado cómo ciertas características de competencia en la burocracia pueden reducir la producción.[35] Finalmente, la eficiencia de las comunicaciones (de arriba abajo entre el cuerpo directivo y sus subordinados) puede afectar la productividad de la empresa.

Muchas de las variables empleadas en el análisis de la burocracia son las variables generales de la sociología, incluyendo la sociología económica. Estas variables incluyen las características descriptivas de la estructura social (patrones, comunicaciones, normas; las tensiones importantes),

---

[32] Para una discusión sobre algunos de los límites económicos de la especialización véase, de Harvey Leibenstein, *Economic Theory and Organizational Analysis* (Nueva York: Harper, 1960), pp. 105-110.

[33] Robert K. Merton, "Bureaucratic Structure and Personality", *op. cit.*, pp. 195-206.

[34] Alvin W. Gouldner, *Patterns of Industrial Bureaucracy* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1954); Philip Selznick, *Leadership in Administration* (Evanston, Ill.: Row, Peterson, 1957).

[35] Peter M. Blau, "Co-operation and Competition in a Bureaucracy", *American Journal of Sociology* (1953-1954), 59: 530-535.

la ambigüedad (v. gr.: comunicaciones deficientes), las privaciones (v. gr.: pérdida de categoría o autoridad), conflicto normativo y varias reacciones a la tensión (formación de camarillas que resisten los objetivos de la organización formal, restricciones de la producción, conflictos internos y el desarrollo de ideologías y racionalizaciones). Más aún, estas reacciones a la tensión se consideran frecuentemente como consecuencias imprevistas que regresan (favorable o desfavorablemente) a formar parte de los propósitos formales de la burocracia.[36]

Dentro de lo que nos queda de nuestra discusión sobre los procesos productivos en la economía, ilustraremos las áreas en las que se ha introducido la investigación sociológica sobre organizaciones en las últimas décadas.

Organizaciones formales contra informales

La organización formal de una burocracia está constituida por la exposición de la estructura de sus posiciones (explícitamente descriptivas, conteniendo obligaciones definidas y conocidas, derechos, características de interacción). Esta organización formal frecuentemente está representada por una gráfica de organización, completa con posiciones determinadas, especializaciones y arreglos jerárquicos. La organización formal es explícita, impersonal y específicamente funcional.

Sin embargo, las gráficas de organización no muestran la interacción burocrática completa. Un gran número de grupos informales penetran en esta estructura formal y la afectan de muchas maneras muy importantes. Estos grupos informales son generalmente pequeños (v. gr.: camarillas

[36] James G. March y Herbert A. Simon, con la colaboración de Harold Guetzkow, *Organizations* (Nueva York: Wiley, 1958), pp. 36-47.

de amistad), personales y basados en entendimientos implícitos y lealtades.

¿Cuáles son las relaciones entre las organizaciones formales y las informales? O, como algunas veces se hace la pregunta, ¿cuáles son los efectos de una sobre la otra? Primero, la organización formal es una determinante principal de membrecía en los grupos informales. Las camarillas rara vez se extienden sobre los campos de autoridad para incluir tanto a trabajadores como a gerentes; en menor grado, el cuerpo directivo y el grupo de los subordinados proporcionan un criterio para definir la participación en la camarilla. Sin embargo, como veremos, hay otras condiciones que afectan la participación o membrecía en los grupos informales. Las organizaciones formales constituyen también un escenario de reglas y normas de conducta alrededor de las que se desarrollan la conformidad y la desviación, así de igual manera sus reincorporaciones.

De acuerdo con la exposición de Barnard, las funciones principales de la organización informal son las de facilitar la comunicación que podría ser destruida por los canales formales, mantener la cohesión en la organización como un todo, y mantener el sentido de integridad personal del individuo dentro de la organización.[37] Los grupos informales, al llevar a cabo estas funciones, se distraen frecuentemente con interacciones durante el trabajo (bromas, chistes, juego) y fuera del trabajo (golf, boliche, juego de cartas). Algunas veces esta interacción (que no está relacionada directamente con las condiciones o situación del trabajo como tal) opera como una forma de control social sobre los miembros de grupos informales; a menudo se da el caso de que este control es una determinante poderosa de conducta en el trabajo.

[37] *The Functions of the Executive*, p. 122.

La posición ocupacional dentro de una organización formal es probablemente la determinante única y más importante para la membrecía de las camarillas.[38] Además, varios otros factores influyen la determinación de qué individuos serán miembros: factores ecológicos y factores temporales (las camarillas se componen en la mayor parte de los casos de personas que trabajan unas cerca de las otras o en el mismo turno de trabajo, con el mismo horario para comer y para tomar café); factores sexuales (en general las camarillas dentro de las burocracias tienden a ser grupos del mismo sexo); factores raciales y étnicos (es especialmente pronunciada la segregación entre camarillas de negros y camarillas de blancos).

¿Cuáles son las relaciones entre las actitudes y comportamiento de los grupos informales y la productividad de las organizaciones formales? Esta pregunta va dirigida directamente a las relaciones entre variables sociológicas (patrones, camarillas, sanciones) y las variables económicas (producción). Desgraciadamente las respuestas a la pregunta están en conflicto.

Louis Schneider y Sverre Lysgaard han sugerido cuatro posibles relaciones entre la moral a un nivel informal y la efectividad a un nivel formal: 1) una moral alta y efectividad; 2) una baja moral e inefectividad; 3) una alta moral e inefectividad; 4) una baja moral y efectividad.[39] Debido a que muchos sociólogos industriales se han enfocado sobre estudios de la restricción de la producción,[40]

[38] John James, "Clique Organization in a Small Industrial Plant", *Research Studies of the State College of Washington* (1951), 19: 125-130.

[39] " 'Deficiency' and 'Conflict' in Industrial Sociology", *op. cit.*, p. 56.

[40] F. J. Roethlisberger y William J. Dickson, *Management and the Worker* (Cambridge: Harvard University Press, 1947); Stanley B. Matthewson, *Restriction of Output among Unorganized Workers* (Nueva York: Viking, 1931); Conrad M. Arensberg y

han tenido la tendencia a dar mayor importancia a las primeras dos relaciones como sigue: Una moral alta del trabajador se reincorpora positivamente a la productividad; una moral baja da por resultado lentitud y restricciones en el trabajo y se reincorpora negativamente. Sin embargo, aun en estos dos casos, se hace necesario distinguir entre la moral *vis à vis* gerencia y moral *vis à vis* el grupo informal en sí mismo. En algunas situaciones los trabajadores pueden estar totalmente desmoralizados desde el punto de vista de las metas de la gerencia, y tener al mismo tiempo una moral muy elevada entre ellos mismos. En tales situaciones los trabajadores podrán crear el cuarto tipo de relación (una moral elevada e inefectividad). En algunos otros casos los investigadores han encontrado ejemplos en los cuales la moral del trabajador es baja de acuerdo con un índice pero al mismo tiempo la productividad se mantiene elevada.[41] En algunas otras situaciones, como el ejemplo de la automatización que hemos mencionado, el ritmo de producción está totalmente fuera del control del trabajador; de esta manera la moral del trabajador (ya sea elevada o baja) tiene muy poco que ver con la productividad.

Del párrafo anterior surge la lección siguiente: La productividad en las organizaciones formales es un fenómeno con muchas determinantes entre las cuales una es la moral del grupo informal del trabajo; la moral del grupo informal del trabajo es un fenómeno que contiene muchas dimensiones. Es ilusorio pensar que existan relaciones causales simples entre la moral y la productividad. La tarea

---

Geoffrey Tootell. "Plant Sociology: Real Discoveries and New Problems", en Mirra Komarovsky (ed.), *Common Frontiers of the Social Sciences* (Glencoe, Ill.: The Free Press y the Falcon's Wing Press, 1957), pp. 315-319.

[41] William J. Goode e Irving Fowler, "Incentive Factors in a Low Morale Plant", *American Sociological Review* (1949), 14: 618-624.

en manos del sociólogo industrial es la de aislar las condiciones en las cuales la moral tiene un efecto adverso sobre la productividad, las condiciones en las cuales tiene un efecto positivo y las condiciones en las cuales no tiene ningún efecto. Esto quiere decir que las variables cooperativas no son tan engorrosas como el complejo al que llamamos "organización informal", el cual encierra una gran cantidad de variables dentro de sí mismo.

Autoridad

Como hemos visto, muchos estudiantes de las relaciones de grupos informales se preocupan de dos variables: la moral y la producción. Las mismas variables dominan el tema de la autoridad en la sociología industrial. Específicamente, el problema se resume en las relaciones entre el tipo de supervisión y (descrita típicamente en términos de una dimensión democrática autoritaria) la moral del trabajador. Muchos estudios revelan que la moral del trabajador es más elevada con la dirección circunscrita "alrededor del empleado" que bajo la dirección orientada hacia normas técnicas de eficiencia. Un descubrimiento relacionado es el de que los trabajadores con moral elevada cooperan mejor entre ellos y con la gerencia y de esta manera afectan la productividad positivamente.[42] La mayor parte de los experimentos y estudios en el campo sobre la supervisión se han llevado a cabo en países con tradiciones democráticas (especialmente en los Estados Unidos y la Gran Bretaña). Las sociedades con tradiciones más autoritarias posiblemente no muestren los mismos resultados.

Intimamente ligadas a las relaciones entre supervisión y moral se encuentran las relaciones entre el carácter de

[42] Viteles hizo un resumen de los numerosos experimentos y estudios en el campo en *op. cit.*, pp. 161-162.

participación del empleado en las decisiones para innovar y la voluntad de los empleados para aceptar tales innovaciones. En un estudio del material publicado, Michael Stewart encontró dos "escuelas" en competencia sobre este problema. La primera sostiene que los cambios industriales en sí mismos no son tan amenazadores para el obrero como la forma en que sean introducidos; por consiguiente, esta escuela pide una participación más activa del trabajador. La segunda escuela sostiene que en tanto que la participación puede ocasionar algunas diferencias en algunos casos, la resistencia del empleado "surge de ansiedades muy reales sobre el empleo, categoría, contenido del trabajo, etc".[43] Esta división de opiniones recuerda las consideraciones en divergencia entre el Conflicto de Intereses y las Relaciones Humanas que delineamos anteriormente.[44]

Unos estudios excelentes de Berliner y Granick sobre la industria soviética muestran la importancia de la autoridad y las relaciones de grupos informales dentro de un contexto comparativo.[45] Estos estudios revelan que los gerentes o directivos soviéticos se encuentran bajo tensión (presión de arriba por parte de los directivos políticos, por las metas de producción, y la promesa de premios si logran llevar a cabo las tareas), pero al mismo tiempo se encuentran obstaculizados por embotellamientos en la distribución de materias primas y otros materiales. Expresándolo en forma muy sencilla, a los directivos se les pide que cumplan con las metas pero no tienen un acceso fácil a los medios necesarios.

---

[43] "Resistance to Technological Change in Industry", *Human Organization* (Fall, 1957), 16: 36-37.

[44] Página 86.

[45] Joseph S. Berliner, *Factory and Manager in the USSR* (Cambridge: Harvard University Press, 1957); David Granick, *Management of the Industrial Firm in the USSR* (Nueva York: Columbia University Press, 1954).

Una reacción común por parte de los directivos soviéticos a estas tensiones es la aparición de formas semiinstitucionalizadas de desviación. Un ejemplo de esta desviación es el ahorro de un "remanente" de bienes producidos como una especie de refacción que puede usarse en lo futuro para cumplir algunas tareas; otro ejemplo es la alteración de las cuentas y libros; otro, producir artículos de calidad inferior con el objeto de alcanzar el nivel de producción asignado. Aparentemente las autoridades políticas soviéticas trazan una línea muy delgada entre tolerar esta desviación o no cuando amenaza salirse fuera de control.

Desde el punto de vista sociológico, una de las adaptaciones más interesantes en el dilema del directivo soviético es el crecimiento de un fenómeno conocido como *palanca,* o sea "el uso de influencias personales para obtener ciertos favores no autorizados formal o legalmente para la firma o el individuo".[46] El empresario que se vale de esta práctica usa un intermediario efectivo (el *tolkach*), quien es generalmente una persona con la que tiene ciertas ligas (parentesco o amistad, por ejemplo). El gerente valiéndose de estas ligas personales (algunas veces combinadas con recompensas monetarias para el *tolkach*) puede frecuentemente asegurar la obtención de materiales que de otra manera no podría adquirir.

Categoría o posición

Dentro del análisis de la burocracia hemos hecho hincapié sobre dos dimensiones que son: la división del trabajo (patrones ocupacionales) y la autoridad. Las dos son determinantes importantes de la posición general de una persona en una burocracia. En general, la persona que ejer-

[46] Berliner, *op cit.*, p. 182.

ce autoridad (un empresario, por ejemplo) tiene una posición más elevada que una persona de menor categoría en la línea jerárquica; es muy probable que una persona que trabaja en la oficina dentro de la organización tenga una posición más alta que un trabajador manual. Además, el nivel de remuneración (el cual está correlacionado, pero no es idéntico a la ocupación y la autoridad) determina la posición general del individuo dentro de una organización. Hay varias otras determinantes de categoría o posición que son "importadas" del exterior al lugar de trabajo: la edad (las personas de más edad hasta cierto límite ocupan posiciones más elevadas); sexo (los hombres ocupan posiciones más elevadas); y raciales o de ascendencia étnica (los negros, especialmente, son relegados a posiciones más bajas).

Puesto que son muchos los criterios que determinan la posición del individuo dentro de una organización, se hace evidente que un foco principal de tensión es la ambigüedad sobre la categoría real o posición de uno. Nunca está uno completamente seguro de cuál es el criterio (autoridad, prestigio, remuneración, antigüedad) más importante, o dónde exactamente está uno dentro de cada criterio. Una consecuencia de esta ambigüedad es la tendencia de algunas personas a obsesionarse con *símbolos* u objetos identificables de categoría (como el número de secretarias por oficina, la cantidad de espacio o piso por oficina). Muchos de los conflictos en algunas organizaciones giran alrededor de la distribución de símbolos más que de la distribución de las determinantes de categoría que respaldan a tales símbolos.[47]

[47] Para una breve disertación sobre la importancia de los símbolos véase, de Barnard, "Functions and Pathologies of Status Systems in Formal Organizations", en *Organization and Management*, pp, 207-244.

Una característica común de los sistemas de categorías en las organizaciones formales es una cierta "tensión hacia la cristalización" de varias de las determinantes de posición, como ingreso, prestigio, edad, sexo y autoridad. Esta tensión se basa en el supuesto de que la gente se siente cómoda si está junto con sus compañeros de trabajo, *ya sea* arriba o abajo de *todas* las características de la posición o categoría, y que la gente se encuentra incómoda si está arriba de algunos y abajo de otros. Por ejemplo, en un estudio sobre trabajadores de oficina George Homans concluyó que los archivistas (cuyo trabajo es rutinario, cansado, mal pagado, y sumamente supervisado, o en pocas palabras, bajo en todos los espectos de categoría) tienen pocos problemas en cuanto a su posición. "En tanto que al archivista no le gustaba su trabajo —observa Homans— sentía, de hecho, que era justo y propio que lo tuviera." Por otra parte, los tenedores de libros cuyo trabajo es mejor en algunos aspectos (pero no en todos) que otras posiciones, muestran una considerable insatisfacción y se esfuerzan continuamente "por apropiarse de todos los factores indicativos de categoría en su favor".[48] Esta tendencia de atraer o de rodearse de todos los aspectos indicativos de la categoría implica muchos conflictos dentro del ambiente industrial (disputas como el establecimiento de salarios diferenciales y de adiestramiento, la oposición a que se ascienda a un ejecutivo joven demasiado aprisa debido a su edad e inexperiencia, la oposición a que las mujeres ocupen puestos de autoridad, y finalmente la oposición a que los negros asciendan a puestos de un nivel superior).

[48] "Status Among Clerical Workers", *Human Organization* (Spring, 1953), 12: 9-10.

Comunicación

Una condición fundamental para la operación efectiva dentro de una burocracia es el flujo libre de información y órdenes. Si la información es mal comprendida, si no la hay, si se le distorsiona durante su tramitación, o si es demasiado lenta en llegar, surgen conflictos normativos, confusiones, y suspicacias fuera de control. Muchos estudios sobre la burocracia industrial han puesto al descubierto casos típicos de embotellamiento y distorsión en el trámite de información. Arriba y abajo dentro de la línea u organización los problemas son la distorsión y omisión en cada nivel; los subordinados "ocultan" la información que no desean que sus superiores sepan, y los capataces "suavizan" las órdenes por simpatía con los trabajadores. A la mayor parte de las burocracias les resulta particularmente inquietante la práctica de "saltarse la línea o autoridad" (dicho en otras palabras, enviar información y quejas de los bajos niveles dentro de la jerarquía de autoridad directamente a los niveles altos, anulando de esta manera la habilidad de los niveles intermedios para controlar o censurar tal información).

Cambios estructurales

Muchos de los problemas de las burocracias económicas que hemos discutido hasta ahora surgen *dentro* de una estructura dada de la división del trabajo. El acaecimiento de cambios estructurales (algunas veces muy pequeños) puede conducir a reacciones aún más complicadas y ajustes. El ejemplo más conocido de cambios estructurales es la introducción de tecnología nueva y la correspondiente desorganización de las rutinas de trabajo, la inadecuación de adiestramientos, el desempleo y la pérdida de catego-

ría.[49] Cambios estructurales menos severos son la introducción de cambios sin advertencia en reglamentos y la introducción de nuevas formas de pago (v. gr.: pagos a destajo, comisiones).[50]

En los últimos 10 años se ha estimulado el interés sobre los efectos de sucesión (o cambio de personal) dentro de la burocracia industrial. Este estímulo se debe en parte a Alvin Gouldner, quien hizo un estudio excelente sobre la sucesión en una planta de yeso.[51] Gouldner delineó la forma en la que la llegada de un gerente nuevo (con las políticas nuevas y estrictas de la compañía) sacudió a los patrones establecidos de interacción, dio lugar a un vacío en las exigencias de mando, originó que los funcionarios más antiguos de la compañía se le opusieran y ocasionó en su contra un sentimiento en cuanto a jerarquías, etc. Más recientemente, Robert Guest ha estudiado los efectos de la llegada de un gerente nuevo cuyo interés no se centraba en la disciplina y el cumplimiento del reglamento, sino en la participación de los trabajadores en las decisiones. Por consiguiente, de acuerdo con el estudio de Guest, la llegada del nuevo gerente no ocasionó el conflicto y las pérdidas de moral que se observan en el estudio de Gouldner. En el estudio de Guest la llegada del gerente nuevo aumentó la eficacia de la autoridad.[52]

---

[49] Para un ejemplo especialmente dramático de los efectos de la innovación tecnológica sobre toda una comunidad, véase, de W. F. Cottrell, "Death by Dieselization: A Case Study in the Reaction to Technological Change", *American Sociological Review* (1951), 16: 358-365.

[50] George Strauss, "The Set-up Man: A Case Study of Organizational Change", *Human Organization* (Summer, 1954), 13: 17-25. Nicholas Babchuk y William J. Goode, "Work Incentives in a Self-determined Group", *American Sociological Review* (1951), 16: 679-687.

[51] *Op. cit.*, pp. 70-101.

[52] *Organizational Change: The Effect of Successful Leadership* (Homewood, Ill.: Dorsey, 1962). Para una comparación

Distribución e intercambio

El análisis comparativo del sistema de intercambio

Nuestra exposición durante dos siglos del pensamiento económico nos ha llevado frecuentemente a suponer que el intercambio de bienes económicos y servicios ocurre en el mercado. Sin embargo, aun en nuestra sociedad dominada por el mercado debemos aceptar varias formas de intercambio que impiden el análisis mediante las categorías económicas tradicionales de la oferta y la demanda, los precios, intereses, utilidades, rentas y cálculos racionales de ganancias económicas:

1. El regalo a la recién casada o al bebé, los servicios de la esposa de un amigo quien prepara la comida, el "favor concedido", todos son intercambios de bienes y servicios con valor potencial en el mercado. Sin embargo, ofrecer un pago por tales intercambios es inapropiado e insultante. Más aún, cualquier cálculo que se haga dentro de estos intercambios se atribuye más a la "racionalidad" de la reciprocidad social o al deseo de superación en categoría que al cálculo de ganancias económicas.

2. La redistribución de la riqueza mediante la caridad o el impuesto progresivo es también un intercambio de mercancías potencialmente disponibles para el mercado. No obstante que el economista podría analizar las repercusiones de estos intercambios en el mercado, sus categorías del logro máximo, precios y rendimientos parecen estar muy distantes de la racional social que inició tal redistribución.

---

de los estudios de Gouldner y Guest, véase de Guest, "Managerial Succession in Complex Organizations", *American Journal of Sociology* (1962), 68: 47-54, con comentario de Gouldner y réplica de Guest, pp. 54-56.

3. La movilización de recursos económicos para utilidad pública (mediante el otorgamiento de tierras, impuestos, expropiación directa y servicio selectivo) implica la transferencia de bienes económicos y servicios sin la intervención de un mercado económico. Estos intercambios afectan al nivel de producción, a los precios y al ingreso en el mercado, pero los conceptos del mercado no explican el intercambio original.

Por otra parte, observamos aún al mercado dentro de diferentes grados de perfección.[53] y conocemos el valor del aparato teórico de los economistas para explicar y posiblemente predecir el curso del comportamiento del mercado. ¿Cuál es, entonces, el campo del análisis económico en lo que se refiere al intercambio? ¿Cuáles son las esferas del cálculo económico que justifican el postulado de la racionalidad económica? No importa cuáles sean nuestras respuestas finales; debemos afirmar por adelantado que la teoría económica contemporánea no puede generar soluciones específicas para *todas* las corrientes de bienes y servicios aun tratándose de sociedades predispuestas al análisis económico.

En las sociedades donde el mercado autorregulador de precios es inconspicuo o no existe, las categorías de análisis económico pierden todavía más importancia. ¿Qué podemos decir sobre las fluctuaciones de producción y precios en la Unión Soviética? Indudablemente que las soluciones para las economías de mercados libres tienen sus limitaciones. Más aún, ¿qué podemos decir sobre el intercambio de regalos, tradicionalizado y recíproco, entre las gentes de las islas en donde no se atiende a cálculos económicos, precios, o utilidades? ¿Qué podemos decir de la distribución posterior a la cosecha en las aldeas de la India en donde el principio que los guía es la organización de castas? ¿Qué

[53] Véanse las páginas 15 a 17.

puede decir la teoría del comercio internacional tradicional sobre los puertos aislados con equivalencias de intercambio fijas que desechan la determinación de precios por medio de la oferta y la demanda?

Durante algún tiempo los antropólogos economistas han estado proporcionando descripciones etnográficas de sistemas de intercambio no mercantilizados.[54] En años recientes, debido a un libro editado por Karl Polanyi, Conrad Arensberg y Harry Pearson [55] se ha despertado nuevo interés por el intercambio comparativo. Estudiando los registros de Babilonia, Mesopotamia, Grecia, México, Yucatán, la costa de Guinea y la aldea de la India, trazaron un cuadro separando las prácticas comerciales de las prácticas conocidas de intercambio del mercado libre. Además, los autores prepararon una crítica del poder analítico de la teoría económica tradicional y sugirieron algunas categorías alternativas para la mejor economía comparativa.

Basándose en sus estudios, Polanyi y sus socios sugieren que las actividades económicas caen dentro de tres patrones principales de intercambio. El primero, al que llamaron *recíproco,* está ilustrado por el intercambio de regalos ritualizados entre familias, clanes, y tribus (por ejemplo, como fue analizado por Malinowski y Mauss).[56] Otra ilustración se encuentra entre agricultores de muchas civilizaciones, quienes frecuentemente cooperaban para trabajar el uno para el otro, especialmente durante el tiempo de cosecha. Dentro de estos tipos de intercambio es típica la ausencia de cálculos económicos, pagos de precios y salarios. Los bienes y servicios se dan porque es tradicional hacerlo; el único principio de cálculo es el de que a largo plazo es el principio no muy definido de que el regalo y

[54] Véanse las páginas 32-33.

[55] *Trade and Market in the Early Empires* (Glencoe, Ill.: The Free Press and the Falcon's Wing Press, 1957).

[56] Véanse las páginas 33-35.

recibo de bienes y servicios "debe equilibrarse" entre las partes que efectúan el intercambio.

El segundo patrón de intercambio es *redistributivo*. Esto implica traer los bienes y servicios a una fuente central (generalmente el gobierno) y entonces redistribuirlos entre la población. Polanyi, Arensberg y Pearson encontraron varios ejemplos de este patrón de intercambio en la antigua Asia y las civilizaciones africanas. Como ejemplos modernos tenemos la caridad organizada y el impuesto progresivo. Al igual que el intercambio recíproco, los patrones redistributivos se caracterizan por la ausencia de cálculos económicos y pagos de precios. En este caso el principio de cálculo parece ser el de "justicia" o, dicho de otro modo, lo que cada clase de obsequiados merece tradicionalmente.[57]

El tercer patrón de intercambio más conocido en la civilización moderna occidental se llama simplemente *intercambio*. En este caso los bienes económicos y servicios se traen a un contexto de mercado. Los precios no se estandarizan sobre la base de tradición, sino que son el resultado de ventas para obtener ventajas económicas.

Polanyi, Arensberg y Pearson arguyen que el análisis económico formal está capacitado para manejar únicamente el tercer tipo de intercambio, y que se necesita una marca de teoría económica diferente para analizar los sistemas de intercambio que están incluidos en contextos no-económicos. De hecho se podrían estudiar fructíferamente los sistemas redistributivos y recíprocos examinando el parentesco, la estratificación y los sistemas políticos en lugar de las actividades económicas como tales. Evidentemente, si queremos crear una economía comparativa más comprensiva debemos modificar los supuestos tradicionales,

[57] Para una crítica y ampliación véase mi artículo "A Comparative View of Exchange Systems", *Economic Development and Cultural Change* (1959), 7: 173-182.

que se han originado solamente del estudio de economías de mercado.

Elementos no-económicos en sistemas de mercado

Hasta ahora nos hemos referido a sistemas de intercambio que están dominados por sanciones que no son las de la oferta y la demanda económica. Aun tratándose de sistemas de intercambio dominados por el complejo del precio, podemos observar la intrusión de variables sociológicas. En lo que resta de nuestro examen sobre distribución de intercambio probaremos la investigación empírica que ilumina tres tipos de mercado: el mercado para servicios de obreros, el mercado para servicios empresariales y el mercado para bienes de consumo.

El mercado de trabajo

Un tema central dentro de la imperfección del mercado de trabajo es admitir seguridad económica. Este tema es la base de la preocupación de los trabajadores por controlar la oferta de trabajos mediante talleres cerrados y control de aprendices, antigüedad, reglamentos sobre cesantía, indemnizaciones por despido, salarios anuales garantizados, así como preocupaciones más amplias como las de mantener una ocupación total por medio de una política pública, compensaciones por desempleo, etc. Por consiguiente, a diferencia de los mercados para servicios empresariales (los cuales se edifican en el riesgo), los mercados para valores de capital y los de bienes de consumo, el mercado de trabajo está dominado por la preocupación sobre la seguridad económica.[58]

[58] Lloyd G. Reynolds, *Labor Economics and Labor Relations*, 3ª ed. (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice-Hall, 1960), pp. 10-12.

¿Por qué es esto así? La oferta de trabajo se origina, sobre todo, en el hogar o la unidad familiar.[59] Más aún, la familia tiene como función central (y en la sociedad moderna es casi la única función) la socialización de los jóvenes y la expresión de emociones y tensiones de los miembros de la misma. La pérdida de ingreso o el desempleo amenaza seriamente la realización de estas funciones delicadas.[60] En la mayor parte de las sociedades encontramos ciertos arreglos institucionalizados (leyes para los pobres, leyes sobre salarios mínimos, seguros, caridad, compensaciones, fondos de bienestar) que aseguran a la familia contra la "quiebra" en el sentido usual de negocios. Una familia puede desbaratarse, pero se considera que no debe hacerlo por razones de insolvencia pura y simple. Por lo tanto, encontramos frecuentemente arreglos institucionales que garantizan un "piso" de seguridad económica para las familias y estabilidad en sus ingresos y trabajo. Se originan en las funciones sociológicas distintivas de la familia.

¿Por qué el mercado de bienes de consumo (que incluye también a los domésticos) no se caracteriza por una preocupación similar sobre la seguridad económica? La respuesta está en la naturaleza de los patrones ocupacionales. El ganador del pan tiene típicamente una relación total o ninguna con su trabajo; está empleado o es un cesante. Si es un cesante su fuente *total* de ingresos se detiene.[61] En el mercado de bienes de consumo, la familia

---

Esto no quiere decir que la preocupación por la seguridad "explique" todo lo que los sindicatos piden y hacen. Véanse las páginas 102 y 103, para una comparación de varias escuelas del pensamiento sobre el origen de perjuicios industriales.

[59] Talcott Parsons y Neil J. Smelser, *Economy and Society* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1956), pp. 53-56.

[60] E. Wight Bakke, *Citizens Without Work* (New Haven: Yale University Press, 1940), pp. 109-242.

[61] Estas aseveraciones deben considerarse con reserva debido a que de hecho en algunas familias hay más de un "ganador de

desparrama sus gastos sobre una gran variedad de artículos, ninguno de los cuales domina al presupuesto en una forma comparable a la importancia del trabajo para los ganadores del pan.[62] Nunca están en una sola canasta de consumo todos los huevos de la familia.

Hemos dicho suficiente sobre los factores que condicionan la estructura general del mercado de trabajo. Se ha hecho una considerable investigación sobre los aspectos de detalle referentes a la asignación y realización dentro del mercado de trabajo (especialmente sobre la movilidad del trabajo [o cambios de trabajadores] y el ausentismo).

Son varios los factores económicos y sociales que influyen la velocidad del cambio de trabajadores. Durante los tiempos de prosperidad aumenta la tasa de movilidad voluntaria de trabajo de una ocupación, o empleo, a otra; durante los tiempos de depresión esta tasa disminuye. La cesantía involuntaria aumenta durante la depresión y disminuye durante la prosperidad. Posiblemente las fluctuaciones económicas constituyen la determinante más importante de la movilidad de trabajo. Otras influencias son la ocupación (por ejemplo, el cambio promedio de profesores es más bajo que el de obreros en una fábrica); la edad (los trabajadores de más edad tienden a permanecer en su mismo trabajo); sexo (las mujeres entran y salen de la fuerza de trabajo más que los hombres, pero probablemente no cambian geográficamente y de ocupación con la misma frecuencia); y raza (los negros tienden a una movilidad mayor que los blancos). Los sindicatos obreros reducen *directamente* las tasas de abandono de trabajo por la presión

pan" y de que, especialmente, en tiempos modernos, alguna compensación espera a los cesantes.

[62] Sin embargo, tratándose de gastos en salud y educación, ambas cosas ligadas íntimamente a las funciones propias de la familia, surge la misma preocupación que con la seguridad.

que hacen sobre la antigüedad, por su oposición a trabajadores nuevos en las plantas, y por sus procedimientos de quejas que ayudan a resolver problemas de trabajo evitando de esta manera que el obrero se vea obligado a renunciar a su empleo. Sin embargo, los sindicatos, al agitar pidiendo programas o proyectos de ocupación completa (y prosperidad), aumentan *indirectamente* las tasas de abandono de trabajo voluntario y disminuyen las cesantías involuntarias.[63]

La investigación realizada bajo los auspicios del Instituto Tavistock en Londres enfoca las condiciones internas de la "fábrica como una institución industrial", como la fuente u origen de determinantes de cambios de trabajo. Se da importancia a determinantes particulares, como los patrones de autoridad en la fábrica, a conflictos internos entre departamento y dentro de departamentos, etc. (todo lo cual supuestamente aumenta las tasas de abandono de trabajo). Aunque algunos elementos de la investigación aparentemente apoyan sus argumentos, otros ponen en duda sus conclusiones.[64]

Algunas de las condiciones que parecen aumentar el ausentismo son los salarios elevados (que originan la curva de inclinación hacia atrás y la preferencia por el descanso); la distancia del lugar de residencia a la planta; el tamaño de la empresa, (el cual indudablemente está relacionado a la moral); los días festivos (el ausentismo dis-

---

[63] Reynolds, *op. cit.*, pp. 311-312, 390-392; Herbert S. Parnes, *Research on Labor Mobility* (Nueva York: Social Science Research Council, 1954), pp. 140-143; Hilde Behrend, "Normative Factors in the Supply of Labour", *The Manchester School of Economic and Social Studies* (1955), 23: 62-76.

[64] A. K. Rice y E. L. Trist, "Institutional and Sub-institutional Determinants of Change in Labour Turnover", *Human Relations* (1952), 5: 347; Hilde Behrend, "A Note on Labour Turnover and the Individual Factory", *Journal of Industrial Economics* (noviembre, 1953), 2: 58-64.

minuye exactamente unos días antes de los días festivos); la edad (los hombres jóvenes se ausentan más que los hombres de mayor edad); condiciones maritales (los solteros se ausentan más que los casados); y lo arduo del trabajo (el cual estimula al ausentismo).[65] En un estudio sobre tasas comparativas de ausentismo de dos talleres de fundición, John Fox y Jerome Scott aseguraron que una política directiva inteligente puede reducir el ausentismo y minimizar de esta manera los efectos de factores de afuera, como las dificultades en el transporte.[66]

Hay una característica final de la situación del mercado de trabajo que, aunque no implica una articulación directa de las variables económicas y no-económicas, merece que la mencionemos. Esta característica se refiere a la estructura política interna de los sindicatos obreros. Muchos de los estudios que sobre este aspecto de los sindicatos se han realizado, toman como punto de partida (por lo menos implícitamente) la tesis de Robert Michels de que las tendencias oligárquicas se desarrollan universalmente en organizaciones formales, aun cuando éstas estén dominadas por ideologías democráticas.[67] Parece ser que estas tendencias en los sindicatos son evidentes por la escasa asistencia a las sesiones, por el aumento del tiempo que los dirigentes sindicales ejercen sus funciones, y por la centralización del proceso de decisiones dentro de los sindicatos.[68]

---

[65] George B. Baldwin, *Beyond Nationalization: The Labor Problems of British Coal* (Cambridge: Harvard University Press, 1955), pp. 208-225; John B. Knox, "Absenteeism and Turnover in an Argentine Factory", *American Sociological Review* (1961), 26: 424-428; F. D. K. Liddell, "Attendance in the Coal-Mining Industry", *British Journal of Sociology* (1954), 5: 78-86.

[66] "Absenteeism: Management's Problem", *Business Research Studies Nº 29* (diciembre, 1943), Vol. 30, Nº 4.

[67] Robert Michels, *Political Parties* (Nueva York: Dover, 1959).

[68] Joseh Goldstein, *The Government of British Trade Unions* (Londres: Allen & Unwin, 1952), especialmente pp. 269-271;

En algunas circunstancias estas tendencias pueden ser neutralizadas dentro de un sindicato.[69] Más aún, algunas investigaciones sugieren que la tendencia hacia arriba de la influencia política no ha disminuido necesariamente, en los sindicatos sino que ha cambiado en su forma. No obstante que la asistencia a las sesiones de los sindicatos disminuye (dando la impresión de apatía por parte de la mayoría), la interacción de grupos informales primarios a un nivel de taller señala que aquellos que asisten a las sesiones "representan" las opiniones de muchos trabajadores, quienes de antemano han tratado los asuntos en conversaciones informales.[70] Posiblemente, entonces, el grupo primario debiera ser "descubierto" en el sindicato, como ha sucedido en las plantas industriales por los sociólogos industriales.

El mercado de servicios empresariales

En cierto sentido el mercado para empresarios es un mercado de trabajo. Sin embargo, la contribución de esta clase de trabajo es lo bastante diferente para merecer condiciones especiales. A diferencia de los obreros, el empresario toma un riesgo al reorganizar los factores de producción. La forma de dirigir una empresa varía mucho, la función puede ser realizada por un hombre de negocios

---

Eli Ginsberg, "American Labor Leaders: Time in Office", *Industrial and Labor Relations Review* (1947-1948), 1: 283-293; George Strauss y Leonard R. Sayles, "Occupation and the Selection of Local Union Officers", *American Journal of Sociology* (1952-1953), 58: 585-591; Strauss y Sayles, "The Local Union Meeting", *Industrial and Labor Relations Review* (1952-1953), 6: 206-219.

[69] Seymour Martin Lipset, Martin A. Trow y James S. Coleman, *Union Democracy* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1956).

[70] Joseph Kovner y Herbert J. Lahne, "Shop Society and the Union", *Industrial and Labor Relations Review* (1953-1954), 7: 3-14.

individual, como es el caso en el departamento de ingeniería de una empresa, en una dependencia de servicio civil, con lo cual nombramos unos cuantos. No importa cuál sea la forma social; la posición que ocupa la dirección de empresas dentro del desarrollo económico es una posición crítica.

La esencia de la actividad empresarial es el desbaratamiento de patrones existentes de producción y la iniciación de patrones nuevos.[71] La tesis de Weber se hace nuevamente relevante en la génesis de la dirección de empresas. La actitud favorable a la explotación sistemática del mundo social y cultural que emergió del protestantismo ascético estimuló, entre otras cosas, la actividad empresarial. Este complejo de protestantismo se combinó con ciertos valores americanos distintivos dando al país un grupo reproductivo extremadamente fructífero para la actividad individualista empresarial y el crecimiento económico.[72] Los valores nacionalistas competitivos pudieron también haber estimulado la empresa, pero en este caso la innovación empresarial adopta frecuentemente una forma política. Van der Kroef, basando sus consideraciones en la experiencia de Indonesia, ha manifestado que el nacionalismo ha obs-

[71] Una definición más amplia la da Arthur H. Cole, "Entrepreneurship and Entrepreneurial History: The Institutional Setting", en Harvard University Research Center in Entrepreneurial History, *Change and the Entrepreneur: Postulates and Patterns for Entrepreneurial History* (Cambridge: Harvard University Press, 1949), p. 88. Bert F. Hoselitz ha señalado el contraste entre la actividad empresarial industrial (la que ciertamente desorganiza los patrones de producción existentes) y la actividad empresarial comercial que es la habilidad de capitalizar sobre las transacciones del mercado (y la cual no reasigna a los factores de producción. "Entrepreneurship and Economic Growth", *American Journal of Economics and Sociology* (1952-1953), 12: 97-110.

[72] Thomas C. Cochran, "Role and Sanction in American Entrepreneurial History", en Harvard University Research Center y Entrepreneurial History, *op. cit.*, pp. 171-173.

taculizado la actividad empresarial en ese país. El sentimiento antiholandés y antichino ha dado origen a una imagen del empresario como la de un individuo siniestro en el que no se puede confiar; más aún, indica Van der Kroef que los indonesios no esperan un crecimiento económico dinámico por parte de su gobierno sino la seguridad y una posición en el Estado burocrático.[73]

Sin embargo, los valores culturales, como el protestantismo o el nacionalismo, no producen por sí mismos empresarios. Los individuos tienen que ser motivados para efectuar actividades empresariales a nombre de estos valores. ¿Cómo se realiza esto? Hay quienes aseguran que la socialización temprana del niño es crítica para inducir a los individuos a que se constituyan en desviaciones constructivas dentro del campo económico.[74] Es evidente que la socialización temprana no va contra la influencia de los valores culturales, sino que puede complementarlos.

Además de las determinantes culturales y de personalidad, los factores estructurales sociales son importantes para determinar si el empresario motivado va a tener éxito. Algunos han señalado la importancia de trayectorias alternativas bloqueadas al prestigio; por ejemplo, los inconformistas en Inglaterra antes de la revolución industrial se encontraban relativamente incapacitados para lograr su ingreso en las élites clericales, militares y políticas. Es así como la actividad económica fue indirectamente estimulada como un medio para obtener compensaciones sociales.[75] En forma más amplia, la institucionalización del logro y la

[73] Justus M. van der Kroef, "The Indonesian Entrepreneur: Images, Potentialities and Problems", *American Journal of Economics and Sociology* (1959-1960), 19: 413-425.

[74] David McClelland, *The Achieving Society* (Princeton: Van Nostrand, 1961); Everett E. Hagen, *On the Theory of Social Change* (Homewood, Ill.: Dorsey, 1962), capítulos 5-8.

[75] Yale Brozen, "Determinants of Entrepreneurial Ability", *Social Research* (1954), 21:344-349; Hagen, *op. cit.*, pp. 240 y ss.

universalidad en la estructura social proporcionan un marco dentro del cual los empresarios pueden mover recursos mediante sanciones económicas.

Finalmente, la actividad empresarial depende de determinantes económicas como la disponibilidad de utilidades (o las compensaciones correspondientes políticas y de prestigio), el acceso a fondos de capital y un mercado adecuado para nuevos productos.[76]

No se han combinado estas numerosas determinantes de la actividad empresarial de tal manera que permitan predicciones de la aparición de agrupamientos de habilidad empresarial. En su lugar, las determinantes constituyen una lista de factores contributivos, factores para cada uno de los cuales se pueden enumerar ciertos casos históricos de asociación con la actividad empresarial. Pero tal cosa no es suficiente. Como ha señalado David Landes, el atrevimiento empresarial "se puede encontrar en mayor o menor grado en todas partes del mundo".[77] El grupo investigador de la actividad empresarial en Harvard ha podido localizar algunas veces actividades empresariales vigorosas entre muchas clases de agentes (por ejemplo entre la nobleza de muchos países, "la que tradicionalmente se supone no tiene iniciativa en la actividad económica", y entre los siervos rusos "de quienes se piensa son la esencia de la economía conservadora").[78] Lo que se

[76] Brozen, "Determinants of Entrepreneurial Ability", *op. cit.*, pp. 352-362. Williams atribuye algunos de los fracasos de los chinos para hacerse empresarios en Indonesia a la falta de bancos chinos y a la inhospitalidad de los bancos europeos a los intermediarios chinos. Lea E. Williams, "Chinese Entrepreneurs in Indonesia", *Explorations in Entrepreneurial History* (octubre, 1952), V: 342-344.

[77] David S. Landes, "A Note on Cultural Factors in Entrepreneurship", *Explorations in Entrepreneurial History* (1949), I: 8-9.

[78] Véanse los diversos artículos en Vol. VI, Nº 2 de *Explorations in Entrepreneurial History;* también Henry Rosovsky, "The

requiere en el análisis de la actividad empresarial no es únicamente una larga lista de determinantes, sino también la combinación de las mismas en patrones distintivos; sólo de esta manera es posible precisar las explicaciones de la ocurrencia diferencial de la actividad empresarial.

Mercado de bienes de consumo

Mencionaremos únicamente dos aspectos del mercado de bienes de consumo: el sistema de un solo precio y el papel que desempeña la publicidad.

En la época actual ha disminuido (aunque no desaparecido) el sistema de transacciones por medio del regateo y precios preferenciales basados en relaciones particularistas (v. gr.: cobrar menos a los miembros del grupo étnico de uno) dentro de la estructura del mercado occidental. En su lugar ha surgido la práctica de precios estándar para un producto, el comprador puede aceptar el precio o rechazarlo pero normalmente no está capacitado para modificarlo. Dos características estructurales en las que se basa este sistema de un solo precio son la impersonalización del mercado y la complejidad del mismo. Con la aparición de la producción centralizada y la distribución en masa, se han debilitado las relaciones personales entre vendedores y compradores. Por consiguiente, se han introducido normas nuevas de confianza (que no son relaciones particularistas) en el mercado: la estandarización de precios para todos los compradores, el uso de garantías a los productos, el uso de marcas estandarizadas, etc. Además, los productos son tan complejos hoy día y tan diversificados que es muy difícil para el consumidor valorizar la calidad técnica del producto original (v. gr.: un apa-

---

Serf Entrepreneur in Russia", *Explorations in Entrepreneurial History* (mayo, 1954), VI: 207-233.

rato de televisión) que puede necesitar de servicio de mantenimiento.[79]

A medida que el mercado se hace más impersonal y complejo, la publicidad surge como uno de los medios principales para influir a los clientes. En cierto modo la publicidad es el equivalente funcional de los contactos personales entre vendedores y compradores. Se han realizado muchos estudios sobre la influencia actual de la publicidad en los compradores, pero gran parte de nuestros conocimientos se basa en el folklore y en las aseveraciones de las partes interesadas. Además, en las últimas décadas se ha desarrollado una especie de imagen del consumidor que lo presenta como "uno de un auditorio cautivo de pájaros dóciles, encantados y atemorizados por la serpiente anunciadora".[80] Indudablemente que esta imagen se origina en una especie de fantasía de omnipotencia atribuida a la profesión de publicidad y a aquellos que temen sus efectos.

Como hemos indicado, se conoce poco sobre el impacto cuantitativo de la publicidad en el consumidor. Sin embargo, parte de una investigación reciente revela cierta perspicacia referente a la forma en que esta influencia toma lugar. Elihu Katz y Paul Lazarsfeld aislaron lo que ellos llaman la corriente de influencia de "paso doble" en un estudio que hicieron de las compras, votación y otras actividades de la comunidad. Cualquier comunidad dada se compone de ciertas "influencias" que de hecho

[79] Véase Parsons y Smelser, *op. cit.*, pp. 157-159. Para una monografía sobre el sistema de precio único en la reparación de relojes véase Fred. L. Strodtbeck y Marvin B. Sussman, "Of Time, the City, and the 'One Year Guaranty': The Relations between Watch Owners and Repairers", *American Journal of Sociology* (1955-1956), 61:602-609.

[80] Lincoln H. Clark, "Preface", en Clark (ed.), *Consumer Behavior: The Dynamics of Consumer Reactions* (Nueva York: New York University Press, 1955), p. vii.

se mantienen en íntimo contacto con la publicidad nacional e internacional. El resto de los compradores que normalmente se encuentra fuera de contacto con o por la publicidad, son influidos sin embargo, *personalmente,* de modo principal por medio de contactos informales en la comunidad y por medio de las "influencias".[81] Este estudio agrega complejidad al modelo de influencia de las masas mediante medios masivos, señala también el "descubrimiento" del grupo primario (en el cual la influencia clave es la personal en lugar de la de masas) en el campo del consumo, como se ha descubierto en contextos productivos por sociólogos industriales.

El proceso de consumo

Un punto conveniente de partida para el análisis del consumo es el utilitarista que dominó el pensamiento económico a principios del siglo XIX. La característica dominante del pensamiento utilitarista es que mientras sostenía que las necesidades humanas son una determinante importante en la producción y distribución de bienes y servicios, se basaba en el supuesto de que en la sociedad estas necesidades son esencialmente *sin estructura* (en otras palabras, de variación al azar en la sociedad y deberían considerarse como "datos dados" para cada caso del análisis económico).[82] Gran parte de la historia de la teoría del consumo en la economía durante los últimos 100 años se ha distinguido por el intento de encontrar alguna estructura psicológica o social (especialmente la primera) en el concepto de la demanda.

Una modificación significativa de la posición clásica surgió en las manos de Alfred Marshall (1842-1924),

[81] *Personal Influence* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1955).
[82] Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Nueva York: McGraw Hill, 1937), p. 60-69.

quien por lo menos incorporó algunas nociones primitivas de psicología y estructura social a la teoría de la demanda. Tomando el concepto de la elasticidad que se había desarrollado en las últimas décadas en la economía clásica inglesa, y el concepto de marginalidad que se había desarrollado en la escuela austriaca, así como en otros pensadores, Marshall edificó algunas estructuras psicológicas en necesidades. Mediante el principio de la utilidad marginal decreciente Marshall sostuvo que la utilidad de un producto disminuye para un individuo a medida que adquiere mayor cantidad del mismo. De acuerdo con Marshall el grado hasta el cual ocurre este efecto depende de la elasticidad de la demanda del producto.

Además, Marshall señaló que de hecho muchas de las necesidades de los seres humanos están estructuradas socialmente en relación a los patrones culturales y sociales. Su relación entre necesidades y actividades conduce a tal perspicacia. Marshall aceptó la existencia de ciertas necesidades para subsistir y para ocupaciones diferentes. Pero además hizo notar la importancia de las "actividades", entre las cuales incluyó la ambición y la busca de metas sociales más elevadas como partes en sí mismas de la civilización, que sistemáticamente generó necesidades. No obstante que Marshall no prosiguió este razonamiento hasta presentarlo como una teoría formal de la demanda, sin embargo insistió en que había algo más que las necesidades residuales que determinan la demanda; las demandas dependen en parte del tipo de civilización en la que la economía radica. Fue así como Marshall introdujo un elemento de determinación social a la demanda arriba y más allá de las funciones psicológicas de utilidad.[83]

Dentro de una tradición muy diferente a la de Marshall, aunque escribió más o menos al mismo tiempo,

[83] Parsons, *op. cit.*, Capítulo IV.

Thorstein Veblen (1857-1929) sugirió también, en su famosa teoría del consumo conspicuo, que algo más que las necesidades individuales agrupadas al azar determina la naturaleza de la demanda. Veblen argumentaba que los muy ricos escogen sus patrones de gastos para subrayar, simbolizar y fortificar su propia clase *vis à vis* el resto de la comunidad. Aunque Veblen nunca formalizó esta perspicacia marca nuevamente la introducción de una variable social en el concepto de la demanda.[84]

En las últimas décadas la teoría de la demanda de Marshall ha sido desplazada por la teoría de la preferencia o la curva del análisis de la indiferencia, la cual se originó principalmente en el trabajo de Vilfredo Pareto y John Hicks. Marshall empezó con la relación de un individuo a un solo producto; en su lugar, el analista de la curva de la indiferencia pregunta: ¿en cuál proporción estará el individuo dispuesto a substituir un producto *por otro?* Para dos o más productos el analista traza una serie de puntos para los cuales el individuo es "indiferente" (en otras palabras, no tiene una preferencia marcada) para el incremento marginal de cada producto (estaría dispuesto a aceptar un incremento de cualquiera de ellos). Esta serie de puntos da por resultado una curva de indiferencia cuya forma depende de la substitucionalidad de los productos y de la utilidad marginal de cada uno. Las ventajas que los economistas atribuyen a la teoría de la preferencia son de que elimina los problemas de medir, lo cual aparece en las consideraciones de la utilidad marginal decreciente, y de que considera más de un producto dentro

[84] *Theory of the Leisure Class* (Nueva York: Modern Library, 1934). Para un intento de formalizar el efecto de Veblen, así como otras peculiaridades del consumo, véase, de Harvey Leibenstein, "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumer Demand", *Quarterly Journal of Economics* (1950), 64: 183-207.

de la teoría de la demanda. Sin embargo, desde el punto de vista de la sociología económica, la teoría de la preferencia esencialmente no tiene estructura, ya que finalmente los cambios en la demanda dependen únicamente de los cambios en el ingreso del comprador y en el precio de los productos. Los gustos son "dados" desde el punto de vista del análisis económico.

El trabajo de Keynes señaló notoriamente el equilibrio entre el consumo y el ahorro; para él el comportamiento entre el ahorro y la inversión desempeña un papel crítico dentro de la teoría del equilibrio. La teoría de Keynes se basa en lo que él llamó "ley psicológica fundamental", que se refiere a la propensión marginal a consumir, "en tanto que el ingreso real de una comunidad aumenta, la comunidad no aumentará el consumo en una cantidad igual absoluta, de tal manera que se hace necesario que se ahorre una cantidad *absoluta* mayor".[85] En tanto que Keynes aceptó que existen otros factores, además de esta ley, que afectan los ahorros, no les dio un lugar formal dentro de su teoría. Por consiguiente, todo lo que necesitamos saber finalmente para valorizar la tasa de ahorros es el ingreso total de la sociedad y la distribución de este ingreso.

La crítica más seria al postulado keynesiano se encuentra en la teoría de consumo de James Duesenberry. Basando su estudio en la sociología general y en la evidencia económica, Duesenberry pone en duda dos supuestos de Keynes: 1) que el comportamiento de consumo de cada individuo es independiente de cada uno de los otros individuos, y 2) que la gente que ha *descendido* recientemente de un nivel de ingreso elevado a un ingreso más bajo dado, gastará y ahorrará en igual forma que la gente que

---

[85] *General Theory of Employment, Interest, and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1936), p. 97.

ha *ascendido* de un nivel de ingreso bajo a ese mismo nivel dado. Para poder justificar la interdependencia mutua en el comportamiento de los consumidores, Duesenberry presentó un índice de utilidad incorporando la influencia de los gastos de otros individuos. Contrario a Keynes, usando el "efecto de la demostración", argumentó que la gente no ahorra proporcionalmente más a niveles mayores de ingresos, sino que a cada nivel de ingreso la tasa de ahorros será aproximadamente la misma. En su segunda crítica a Keynes, Duesenberry argumentó que la gente ahorra más cuando ha alcanzado su nivel de ingreso máximo en su vida que cuando ha descendido a ese mismo nivel de un nivel superior. El principio es el de que cuando el ingreso baja las necesidades de consumo anteriores continuarán hasta que se ajusten los gastos al nuevo nivel de ingresos.[86]

Duesenberry trató de respaldar sus principios haciendo referencia a una gran cantidad de datos; James Tobin, en un estudio posterior, hizo acopio de gran cantidad de información en un intento de probar el acierto relativo de las formulaciones de Keynes y de Duesenberry; como era de esperar, encontró que algunos datos respaldaban a una de las tesis y otros a la otra.[87] Sin embargo, desde el punto de vista de la sociología económica ninguna de estas teorías toma en cuenta muchas de las variables de estructura social sobre el consumo. El principio de Keynes infiere que los elementos de estructura social cambian a la misma velocidad que cambia el ingreso, o que si cambian en forma diferente se neutralizan en el agregado. Duesen-

[86] *Income, Savings, and the Theory of Consumer Behavior* (Cambridge: Harvard University Press, 1949).

[87] "Relative Income, Absolute Income, and Saving", en *Money, Trade and Economic Growth: Essays in Honor of John Henry Williams* (Nueva York: Macmillan, 1951), p. 135-156.

berry señala un adelanto, en tanto que introduce el efecto de un consumidor sobre otro y el efecto de lo pasado sobre lo presente. Pero en lo que se refiere a los imperativos estructurales en sí mismos, estos efectos esencialmente "no tienen contenido"; simplemente introduce un principio de "conformidad" y un principio de "inercia".

El análisis de Duesenberry introduce perspectivas sociológicas muy generalizadas a la teoría de la demanda. El trabajo reciente de Milton Friedman "La teoría permanente del ingreso del comportamiento del consumidor" contiene unas cuantas variables sociológicas. Básicamente Friedman sostiene que la proporción del consumo al ingreso permanente (descontado, esperado) está en función de la tasa de interés, la tasa de valores al ingreso permanente y "gustos". Friedman menciona que las variables sociológicas como la edad y la composición de la familia afectan los gustos.[88] En una teoría similar Franco Modigliani, R. E. Brumberg y Albert Ando sostienen que el consumo está en función del ingreso y valores presentes y esperados. Por otra parte el ingreso esperado está influido por factores como la edad de jubilación, la distribución de la población en edades, etc.[89] Las variables sociológicas que estas teorías incorporan están limitadas por índices demográficos brutos.

Algunos analistas en los últimos veinte años han manifestado inconformidad con las teorías deductivas de la uti-

[88] *A Theory of the Consumption Function* (Princeton: Princeton University Press, 1957).

[89] Modigliani y Brumberg, "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Sectional Data", en K. K. Kurihara (ed.), *Post Keynesian Economics* (New Brunswick, N. J.: Rutgers University Press, 1954), pp. 388-436; Modigliani y Ando, "The 'Permanent Income' and the 'Life Cycle' Hypotheses of Saving Behavior: Comparison and Test", en Irving Friend y Robert Jones (eds.), *Proceedings of the Conference on Consumption and Saving* (Filadelphia, 1960), pp. 49-174.

lidad marginal decreciente y del análisis de la curva de indiferencia. Por ejemplo, Ruby Turner Norris insiste en que la teoría del consumo no debe escribirse en términos de la utilidad marginal decreciente "o cualquier alternativa de esa teoría". Ella prefiere dividir las compras a corto plazo en varias categorías de acuerdo con el tipo de gastos. Especialmente importantes son: 1) aquellos gastos que no requieren de cálculos como obligaciones legales (v. gr.: renta), ahorros forzosos para asociaciones de Navidad, impuestos sobre los ingresos, seguros de salud, etc.; 2) las áreas de gastos en las que se requiere de una cuidadosa consideración, como inversiones en determinados valores de la bolsa y 3) un "residuo dinámico" en el que el comprador hace gastos experimentales esporádicos.[90] En tanto que se considera posible que esta teoría sea más satisfactoria psicológicamente que otras teorías más simples de muchos economistas, señala, sin embargo, un retroceso a la descripción pura (imitativa, racional y compras experimentales). No produce una *teoría* de la demanda como lo hacen las teorías deductivas del análisis de la curva de la indiferencia y la de la utilidad marginal decreciente.

Un rechazo aún más radical de la teoría económica se encuentra en el trabajo de George Katona.[91] A diferencia de los teóricos economistas, Katona indica que él no hará supuestos universales sobre el comportamiento económico, la racionalidad, y conceptos parecidos, sino que estudiará el comportamiento económico tal como existe. Con esta actitud un tanto conductista (combinada con una versión psicológica de Gestalt), Katona trata de determinar las *actitudes* de la gente en cuanto a gastos y ahorros, el

[90] *The Theory of Consumer's Demand* (New Haven: Yale University Press, 1941), pp. 98-108.

[91] *Psychological Analysis of Economic Behavior* (Nueva York: McGraw Hill, 1951), Capítulo III.

grado en el que la gente proyecta y calcula, y el grado en el cual las actitudes y planes de la gente se manifiestan en *patrones de compras*. El instrumento principal de investigación que usan Katona y sus asociados es el método de investigación por medio de inspección. En general, Katona no desarrolla ninguna teoría generalizada del comportamiento de consumo, sino que utiliza generalizaciones de bajo nivel que relacionen las actitudes, niveles de ingreso, etc., y rara vez presenta en forma sistemática algunas variables de la estructura social que afectan al consumo.

En toda esta crítica de la teoría del consumo hemos notado la ausencia de la incorporación de las variables de la estructura social. Detrás de esta crítica se encuentra, claro, nuestra propia preferencia por esta clase de teoría de la demanda. ¿Qué clase de teoría es ésta? Concebiríamos que los consumidores clasificados de acuerdo con diferentes dimensiones sociológicas (clases sociales, razas), están implicados diferencialmente en las estructuras sociales; que estas estructuras afectan a sus patrones de gastos tanto en un nivel bruto (v. gr.: las proporciones de gastos y ahorros) como en un nivel detallado (v. gr.: la clase de artículos de consumo que se usan como símbolos del patrón sexual). Por consiguiente, para cualquier consumidor determinado tendríamos en cuenta el sexo, el estado civil, la edad y la posición dentro de la estructura de clases, y situaríamos ciertos *niveles* y *clases* de gastos y ahorros que simbolizan su participación dentro de los contextos de estructura social. Posteriormente, agregando estas añadiduras a tales contextos, se podría reproducir una función del consumo o, mejor dicho, una serie de funciones de consumo para incorporarlas a varias teorías de la demanda.

Desgraciadamente tal programa está en su etapa de formación teórica. Todavía no se produce una función comprensiva del consumo basada en tales variables estruc-

turales.[92] Todo lo que tenemos es gran número de estudios empíricos discordes, que muestran patrones de ahorro diferencial y gastos por parte de las personas clasificadas de acuerdo con diferentes categorías sociológicas. Exploremos, por lo menos, algunas de las implicaciones de estos estudios.

Es importante para cualquier teoría del consumo desechar la consideración tradicional de que el hogar es el único comprador y ahorrador de significación. Por ejemplo, el gobierno, así como asociaciones voluntarias, empresas de negocios y similares, contribuyen mucho a la demanda de productos, especialmente en una economía compleja. En cuanto a ahorros, posiblemente es aún más importante tomar en consideración el comportamiento de las empresas, gobiernos y diversas instituciones de ahorros como "compañías de seguros, bancos comerciales y de ahorro, asociaciones de ahorro y préstamos, compañías de fianzas, bonos de ahorro, bonos de inversiones, de pensiones y fideicomisos".[93] No obstante que la base para estos ahorros está parcialmente en las decisiones del hogar, la determinación efectiva del comportamiento de ahorro y gastos de estas dependencias con frecuencia dejan de depender de las decisiones del hogar.

Para cualquier teoría del consumo es necesario especificar el *aspecto* relevante de gastos y ahorros que se va a estudiar. ¿Es la tasa de ahorros y gastos? ¿O es la tasa entre diferentes *clases* de gastos (bienes de consumo durables, alimentos, ropa)? ¿O es la tasa entre las diferentes *clases* de ahorro (seguros, efectivo, compras de acciones)?

---

[92] Para una tentativa de formulación teórica, véase Parsons y Smelser, *op. cit.*, pp. 221-227.

[93] Woodlief Thomas, "The Institutionalization of Savings: Trends and Implications", en Walter W. Heller, Francis M. Boddy, y Carl E. Nelson (eds.), *Savings in the Modern Economy* (Minneapolis: University of Minnesota Press, 1953), p. 169.

En lo que se refiere al consumo de alimentos, por ejemplo, las siguientes clases de correlaciones sociales tienen algo de interés: 1) *Sexo y edad.* Las mujeres consumen menos que los hombres, los niños menos que los adultos. 2) *Ecología.* Las poblaciones rurales consumen más que las poblaciones urbanas en promedio, pero la variación y diferenciación de productos es mayor en las áreas urbanas. 3) *Recursos económicos.* En general, quienes están cerca del nivel de inanición gastan la mayor parte de sus aumentos de ingresos en alimentos; más arriba de este nivel se lleva a cabo "la ley de Engel", con lo que los aumentos de ingresos se gastan en menor proporción en alimentos; luego en los niveles más altos, cuando dominan las ocupaciones sedentarias la cantidad absoluta que se gasta en alimentos puede de hecho disminuir en algunos casos.[94] 4) *Posición ocupacional de los miembros de la familia.* Generalmente, a medida que aumenta el ingreso de la familia dentro de niveles de ingreso medio, la proporción de ingresos que se gasta en alimentos disminuye, pero si este aumento es el resultado de que la esposa tome un empleo la proporción que se gaste en alimentos puede *aumentar* debido a que se valen de alimentos más costosos por los servicios agregados en ellos (por ejemplo, alimentos congelados), debido también al mayor número de alimentos que se toman en restaurantes, etc. Tales dimensiones deben incorporarse a una función de consumo agregado para alimentos.

Variables similares como la edad, el tamaño de la familia, la raza, la tenencia de la casa y el grado de urbanización, afectan a los ahorros agregados y a los patrones de gastos. Por ejemplo, sucede que la propensión marginal de consumo para los asalariados es muy alta, para

[94] Carle C. Zimmerman, *Consumption and Standards of Living* (Princeton: Van Nostrand, 1936), pp. 75-117.

los agricultores muy baja y es más o menos intermedia para los consumidores que no son asalariados o agricultores.[95] Generalmente los negros ahorran más que los blancos en todos los niveles de ingresos, exceptuando a los negros del Sur con ingresos muy elevados, quienes ahorran menos que los blancos sureños en el mismo nivel de ingresos.[96] La clase social condiciona la *forma* seleccionada de descanso (ya sea que un individuo vaya a un bar o salón de cocktails, vaya a una biblioteca o a un zoológico, vaya a jugar o vaya al cine, etc.).[97] Las variables del ciclo de vida prueban ser también una variable importante en la demanda: variables como cuando los niños nacen, cuando se compra la casa (otros artículos durables se compran también junto con la casa), etc.[98]

Dentro de la construcción de cualquier función de consumo (de un producto en particular, de una clase de productos en particular, del consumo en general o de la tasa del consumo y ahorro) no se debe considerar como clave determinante ninguna variable sociológica *particular*. Diferentes combinaciones de variables sociológicas entran en diferentes manifestaciones de funciones de consumo. Lo que se requiere para el desarrollo de una sociología adecuada de consumo es una vigorosa prosecución de tres líneas de

---

[95] Lawrence R. Klein, "Keynesian Theory and Empirical Inquiry: A Note on 'Middle-Range' Formulation", en Komarovsky (ed.), *op. cit.*, pp. 384-385.

[96] Lawrence R. Klein and W. H. Mooney, "Negro-white Savings Differentials and the Consumption Function Problem", *Econometrica* (1953), 21: 433.

[97] Alfred C. Clarke, "The Use of Leisure and its Relation to Levels of Occupational Prestige", *American Sociological Review* (1956), 21: 301-307; R. Clyde Whyte, "Social Class Differences in the Uses of Leisure", *American Journal of Sociology* (1955-1956), 61: 145-150.

[98] Nelson N. Foote, "The Autonomy of the Consumer", y William H. Whyte, Jr., "The Consumer in the New Suburbia", en Lincoln H. Clark (ed.), *op. cit.*, pp. 1-24.

actividad intelectual: primera: un reanálisis de datos como el presupuesto existente, seccional cruzada, de actitud, y otros para determinar cuáles categorías sociológicas son las que contribuyen con las fuentes más importantes de variación dentro de la demanda del consumidor; segunda: la conducta de estudios nuevos orientados explícitamente hacia las variables sociológicas de la clase social, del ciclo de vida, etc.; y tercera: el intento de combinar diferentes variables sociológicas en modelos definidos de comportamiento de consumo. Esta última operación se basa en parte en los resultados de la investigación empírica; comprende también, sin embargo, la operación puramente lógica del mejoramiento de las clasificaciones de las variables sociales y su combinación en patrones organizados de influencia, en lugar de presentar estas variables simplemente como una larga lista de posibles factores de influencia.

Conclusión

¿Qué lecciones podemos derivar de esta larga exploración en la intervención de las variables sociológicas sobre la producción, distribución y consumo? No hay lugar a duda sobre la fuerza *general* de estas variables sociológicas. No sólo existe una sociología de la vida económica, sino que esta sociología condiciona el comportamiento de las variables estrictamente económicas. Repetimos, sin embargo, que la sociología económica es muy extensa en cuanto al número de variables, pero reducida en cuanto a datos adecuados, clasificaciones de las variables, y la organización de las variables en modelos o patrones. La mayor parte de los estudios sociológicos dan relieve a una sola variable (v. gr.: membrecía de grupos informales). Poco esfuerzo se ha hecho para demostrar la relevancia teórica de esta variable en el cuerpo de la teoría económica o en las otras

variables sociológicas. Por consiguiente, en la sociología económica necesitamos no sólo mayor investigación, sino también mejores sistemas de clasificación que reduzcan la redundancia en las listas existentes de variables, que acentúen las diferencias entre ellas y que las modelen en tal forma que pueden articularse con otras variables económicas. Unicamente de esta manera podrá este campo producir algo más que una simple proliferación de variables nuevas y algo de conocimientos.

CAPITULO V

ASPECTOS SOCIOLOGICOS DEL DESARROLLO ECONOMICO

En los capítulos III y IV "no consideramos al tiempo" en nuestro análisis. Estuvimos interesados en la influencia mutua entre variables económicas y no-económicas a un nivel social amplio y al nivel del proceso económico concreto; sin embargo, rara vez preguntamos cómo esta influencia mutua conduce a cambios sociales y económicos acumulativos a través del tiempo. En este capítulo iniciaremos esta investigación.*

Diversos tipos de cambio

Posiblemente la clase más simple de cambio es la que resulta de la circulación de diversas recompensas, facilidades y personal dentro de una estructura. Nos referiremos a esta clase de cambio simplemente como *proceso social.* Un ejemplo económico es el proceso de asignación de bienes, servicios y dinero en las transacciones diarias del mercado. Algunas veces este proceso da lugar a regularidades en el movimiento de índices: como en los ciclos de inventarios, ciclos comerciales y la redistribución de la rique-

* Parte de este capítulo es una versión revisada del capítulo "Mechanisms of Change and Adjustment to Change", escrito en el libro titulado *Industrialization and Society,* editado por Wilbert E. Moore y Bert F. Hoselitz, y publicado por Mouton, The Hague, en colaboración con la UNESCO, en 1963.

za. Se observan procesos similares fuera de la esfera económica. "La movilidad social", por ejemplo, se refiere a menudo al movimiento de personas a través de posiciones jerárquicas; no implica necesariamente ningún cambio estructural en la jerarquía misma. Frecuentemente una elección política implica la redistribución del poder político y el cambio del personal político, pero no necesariamente un cambio constitucional o cambios legales del marco político. Por consiguiente, la característica clave que define un *proceso* es la de que el cambio se efectúa dentro de una estructura existente.

Un tipo de cambio intermedio entre el proceso social y los cambios en la estructura social es la *segmentación*. Esta se refiere a la proliferación de unidades estructurales adicionales que no difieren cualitativamente de las unidades existentes. Un ejemplo de segmentación es el incremento natural de la población en la cual se crean otras familias (pero no necesariamente una nueva estructura familiar). Segundo ejemplo es el aumento de empresas en el mercado cuando aumenta la demanda. En ambos casos la segmentación se refiere a la multiplicación de unidades similares estructuralmente.

El *cambio estructural*[1] propiamente implica la aparición de complejos cualitativamente nuevos de patrones y organizaciones. Por ejemplo, en el análisis de Berle y Means sobre la separación de la propiedad y el control en la corporación moderna,[1] el cambio significó algo más que el crecimiento del número de empresas. Significó el desarrollo de patrones nuevos (gerentes, accionistas pasivos) y un nuevo *tipo* de organización (la corporación moderna).

Aunque analíticamente es posible separar el proceso social, la segmentación y el cambio estructural, los tres están en su intimidad asociados empíricamente. Las inno-

[1] Véase la pág. 90.

vaciones económicas (v. gr.: el establecimiento de nuevas industrias, como los ferrocarriles) significan cambios estructurales de una magnitud suficiente para producir, o por lo menos iniciar, ciclos financieros. Algunas veces la segmentación de las unidades familiares crean presiones demográficas difíciles de contener en un sistema social sin realizar cambios trascendentales en la estructura de la producción y el consumo.

En este capítulo nos concentraremos en los cambios estructurales, haciendo resaltar a aquellos que están asociados con el desarrollo económico y social (llamado algunas veces "crecimiento" o "modernización").

Puntos de vista de los economistas sobre el desarrollo

El punto de vista marxista sobre la evolución del feudalismo al capitalismo y de éste al comunismo implica una serie de metamorfosis del nivel estructural (en las relaciones entre clases, entre el Estado y la economía, etc.). La tendencia de los economistas en las últimas décadas ha sido alejarse del análisis de cambios estructurales de esta magnitud y concentrarse sobre los movimientos de índices económicos cuantitativos. Así es como muchos economistas empiezan con la noción del crecimiento limitado a algún índice, como el incremento de la producción por unidad de población, o la producción del acero, o el tamaño de la fuerza de trabajo. Nociones como ésta forman la variable dependiente fundamental.

Las variables independientes básicas que determinan los porcentajes de crecimiento se encuentran en los factores de producción: recursos naturales, capital para inversiones y talento empresarial. Otras variables económicas directamente implicadas con la oferta de estos factores son el ahorro, la inflación, balanza de pagos, ayuda extranjera,

tamaño de la población y la velocidad en el cambio de la población.[2]

Algunas veces los economistas investigan lo que llaman "cambio estructural", pero frecuentemente limitan este concepto a las tasas relativas de crecimiento de las diferentes industrias. Henry Bruton sumariza el problema del cambio estructural como sigue:

> ...parece claramente razonable que ninguna industria estrechamente definida continuará creciendo en una tasa de porcentaje constante; más bien se esperará que crezca fuertemente en el período inmediato a su comienzo, y que posteriormente disminuya su ritmo a medida que alcanza al resto de la economía. Esto quiere decir que en cualquier período dado unas cuantas industrias tienen un desarrollo rápido y vigoroso y arrastran al resto de la economía con ellas. Sin embargo, esta tasa de crecimiento no continúa indefinidamente. Empieza a disminuir hacia el nivel de crecimiento de la economía en su conjunto; eventualmente quedará más abajo del nivel general de crecimiento y posiblemente decline en términos absolutos.[3]

Bruton sugiere que después de que una industria ha "alcanzado" al nivel general, su tasa de crecimiento futura depende en una o más de tres determinantes económicas inmediatas: población, demanda y tecnología.

Aspectos sociológicos del crecimiento económico

Detrás de las variables económicas inmediatas hay un grupo de determinantes culturales, sociales y psicológicas. Por ejemplo, el complejo del ahorro-inversión está condicionado en particular por el parentesco y por los sistemas

---

[2] Para un repaso sobre las teorías modernas de crecimiento que incorporan a tales variables, véase a Henry J. Bruton, "Contemporary Theorizing on Economic Growth", en Bert F. Hoselitz (ed.), *Theories of Economic Growth* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1961), pp. 243-262.

[3] *Ibid.*, p. 262.

de estratificación. El rito inflexible de obsequiar regalos puede "amarrar" al consumo en las formas tradicionales y de esta manera ocasionar un bajo nivel de ahorros. El modo de vida de la aristocracia puede ocasionar altos niveles de consumo. Más todavía, este estilo de vida puede aumentar los ahorros en forma de bienes muebles o joyas que "congelan" tales ahorros de manera que no pueden invertirse en empresas económicas productivas. Ilustraremos los efectos de las variables no-económicas sobre la disponibilidad y flexibilidad de los factores de producción, que a su vez afectan la tasa de crecimiento económico.

Posteriormente en el capítulo investigaremos los cambios en la estructura social que son concomitantes con, y algunas veces determinantes de, el desarrollo económico. Al analizar las relaciones entre el crecimiento económico y la estructura social es posible aislar los efectos de varios procesos interrelacionados técnicos, económicos y ecológicos que frecuentemente acompañan al desarrollo: 1) en la tecnología, el cambio *de* las técnicas simples y tradicionales *a* la aplicación del conocimiento científico. 2) En la agricultura, la evolución *de* una agricultura de subsistencia *a* una producción comercial de bienes agrícolas. Esto implica la especialización en productos de venta al contado, la compra en el mercado de productos no-agrícolas y frecuentemente salarios por mano de obra agrícola. 3) En la industria, la transición *del* uso de fuerza animal y humana *a* la industrialización propiamente dicha, o "el hombre agregado a máquinas de fuerza motriz, trabajando a cambio de compensaciones monetarias y los productos del proceso de manufacturación ingresando en un mercado basado en la red de relaciones de intercambio".[4] 4) En

[4] Manning Nash, "Some Notes on Village Industrialization in South and East Asia", *Economic Development and Cultural Change* (1954-1955), 111: 271.

los arreglos ecológicos, el movimiento *de* la explotación agrícola y aldea rural *a* los centros urbanos. Estos diversos procesos con frecuencia ocurren simultáneamente. Sin embargo, ciertos mejoramientos tecnológicos (v. gr.: el uso de semillas mejoradas) pueden introducirse sin que haya automáticamente cambios de organización; la agricultura puede ser comercializada sin que esté acompañada de la industrialización, como ocurre en muchos países coloniales; la industrialización puede desarrollarse en las aldeas, y las ciudades pueden proliferar sin una industrialización significativa como fue el caso de muchos centros comerciales medievales.

Más todavía, las consecuencias sociales específicas del adelanto tecnológico, la agricultura comercializada, la fábrica y la ciudad, respectivamente, no son en ningún caso reducibles una a la otra.

Sin embargo, estos cambios tecnológicos, agrícolas, industriales y ecológicos tienden a afectar la estructura social en formas similares. Todos dan lugar a los siguientes cambios estructurales típicos que se ramifican dentro de la sociedad: 1) Diferenciación estructural, o el establecimiento de unidades estructurales más especializadas y más autónomas. Ilustraremos este proceso en varias esferas diferentes: la economía, la familia, religión y estratificación. 2) Integración, o el establecimiento de nuevas estructuras coordinadoras (especialmente legales, políticas y de asociación) a medida que el orden social antiguo se hace inadecuado por los procesos de diferenciación. 3) Disturbios sociales (histeria de masas, brotes de violencia, movimientos religiosos y políticos) que afectan a las tensiones sociales creadas por los procesos de diferenciación e integración. Posteriormente, en el capítulo especificaremos estos cambios estructurales y mostraremos las relaciones de unos con otros.

Determinantes sociológicos del crecimiento

Círculos malignos y benéficos del crecimiento

Para un análisis de cómo las variables sociológicas encajan en el crecimiento económico, empezamos con un modelo económico expuesto por Ragnar Nurkse.[5] Arguye que las áreas subdesarrolladas frecuentemente son atrapadas por la trampa de la baja producción *per cápita:* la trampa compuesta de dos círculos viciosos, uno por el lado de la *oferta* de factores de producción, y el otro por la parte de la *demanda* de productos.

Por el lado de la *oferta,* el capital es escaso debido a la baja capacidad de ahorros de la gente. Esta baja capacidad de ahorros es un reflejo del bajo nivel de ingresos reales. El bajo nivel de ingresos es un reflejo de la baja productividad en la economía, la que a su vez se debe en su mayor parte a la falta de capital. La falta de capital es el resultado en parte de la baja capacidad de ahorro y de esa manera el círculo se completa. Estas variables forman un sistema de determinación mutua cuyo efecto neto es el de mantener bajos los valores de todas las variables.

Por el lado de la *demanda,* la inducción a invertir puede ser baja debida al bajo poder de compra de la gente, que se debe a sus ingresos reales bajos. Este ingreso real bajo es el resultado de la baja productividad, la cual a su vez refleja la poca cantidad de capital usado en la producción. Finalmente, el bajo volumen de inversiones se debe a la pequeña inducción para invertir. Nuevamente la interacción entre todas las variables opera de tal manera que mantiene bajos los valores de las mismas.

---

[5] *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Areas* (Nueva York: Oxford University Press, 1962), especially Capítulo 1.

Gran parte de la exposición de Nurkse está dedicada al examen de las formas de cómo estos círculos viciosos pueden romperse. Si tal cosa puede realizarse (dicho en otras palabras, si es posible elevar el valor de una variable, como la inducción a invertir) todas las variables empezarán a aumentar y el resultado será un círculo benéfico de crecimiento económico. Entre las sugestiones de Nurkse para romper los círculos viciosos están el aumento del comercio internacional, la disminución (o por lo menos el paro del crecimiento) de la población, el desalojamiento de la tierra de la mano de obra en exceso, el ahorro forzoso, y préstamos internacionales. Indica, sin embargo, que muchos de estos medios propuestos pueden ser ineficaces a menos que los empresarios participen totalmente en la economía y aumenten la variable de "la inducción a invertir"; al hacer tal cosa introducen cambios estructurales básicos en los factores de producción.[6]

Determinantes sociológicas de las variables económicas

La teoría de Nurkse hace hincapié en la interacción entre las variables económicas como el ahorro, la inversión, el consumo, la productividad, las actividades empresariales, etc. Si nos colocamos detrás de la interacción inmediata de estas variables encontramos que el valor de cada una está determinado en parte por las variables sociológicas como el parentesco, la estratificación social y la política.

El complejo del ahorro-consumo-inversión

Dos aspectos del ahorro son importantes en la iniciación del desarrollo. El primero es el *nivel* de ahorros; aquí el problema relevante es la cantidad de riqueza desviada

[6] *Ibid.*, pp. 154-156.

de las necesidades de consumo presentes. El segundo aspecto es la *forma* de ahorro; no obstante que el nivel de ahorros puede ser elevado, éstos pueden estar "congelados" en joyas o monedas de tal manera que no están disponibles para inversiones en empresas económicas. Algunas determinantes del comportamiento del ahorro son económicas (por ejemplo, en casos en los cuales el ingreso es tan bajo que se hace necesario gastarlo todo en la subsistencia). En otros casos, sin embargo, el comportamiento de los ahorros y las inversiones es resultado de las variables sociológicas como, por ejemplo, los sistemas de estratificación o parentesco.

En lo que se refiere al sistema de estratificación, la mayor parte de las sociedades de campesinos están dominadas por sistemas de categoría centralizados en la tierra. En un temario sobre estudios de ahorros en el sur de Asia, Richard Lambert y Bert Hoselitz muestran en qué forma esta clase de estratificación afecta la conducta sobre inversiones:

> En todos los países del sur de Asia la tierra encabeza la lista de posesiones aprobadas... Aun la riqueza ganada en actividades no-agrícolas debe convertirse en posesiones de tierra para ser aceptada totalmente. En parte es comprensible este énfasis abrumador en la adquisición de tierras toda vez que es el bien principal del productor agrícola, pero frecuentemente se persigue este propósito no obstante que hay otras inversiones alternativas, las cuales se ha demostrado producen más compensaciones... Un resultado de este énfasis sobre la tierra es que con el aumento de las densidades y la tendencia inflacionaria general, el precio de la tierra se eleva rápidamente... En 1960 el precio de la tierra era de 8 a 10 veces el precio de 1939 y su costo era más de lo que podría ganarse normalmente en 15 ó 20 años...
>
> Si la acumulación se realiza con otros artículos que no sean la tierra, se hace en billetes o monedas almacenadas en baúles o enterradas en algún rincón de la casa, en joyas y metales preciosos (el seguro de las clases inferiores) y en el almacenamiento de granos. Esto último se hace no sólo para asegurar la oferta

para el consumo sino para especular con las fluctuaciones de los precios durante la época del crecimiento de las plantas.[7]

Tales arreglos tienden a desviar los ahorros hacia cañales relativamente improductivos.

También varios procedimientos tradicionales desvían a la riqueza de las inversiones. Refiriéndonos nuevamente al sur de Asia:

> Los ritos sobre el pasaje del ciclo de vida y la unión de dos familias mediante el matrimonio son tejidos con ceremonias religiosas... El aumento en la riqueza de la familia exige mayores gastos en rituales religiosos. Las ceremonias de bodas, de funerales y las fiestas para los muertos están estrictamente graduadas por el costo... En las ceremonias sobre funerales, el sacerdote que va a la casa donde yace el cuerpo, en lugar de esperar en la iglesia; organizar una ceremonia en la misma y completarla con coro y campanas; el sacerdote que va al cementerio a hacer ofertas a los muertos; el coro cantando y la banda tocando a un lado de la tumba, todo esto puede aumentar el costo de un funeral en 10 o 15 veces... La elaboración graduada de ceremoniales puede absorber gran parte del ingreso excedente o ahorros realizados que de otra manera podrían utilizarse económicamente para fines más productivos. En tanto que un informe fija los gastos de ceremoniales en la India rural en 7.2% del ingreso *per cápita*, otra cifra más reveladora muestra que si los valores que se gastaron en la India en ceremonias de bodas y de funerales se hubieran gastado en valores de capital productivo habría aumentado tal inversión en más del 50%.[8]

Tales rituales (arraigados en la familia, la comunidad y religión) a menudo terminan difícilmente; acaban sólo cuando ocurren cambios sociales radicales (v. gr.: colonización o urbanización) que erosionan totalmente las formas de vida del campesino.

---

[7] "Southern Asia and the West", en Lambert y Hoselitz (eds.), *The Role of Savings and Wealth in Southern Asia and the West* (forthcoming), no hay numeración de páginas en el manuscrito.

[8] *Ibid.*

Compromiso de la fuerza de trabajo

El crecimiento económico exige algo más que inversiones. Los valores de inversiones deben usarse para contratar trabajadores, a menudo en nuevos marcos industriales. Deberá llevarse a los trabajadores a un nuevo sistema de compensación (pagos de salarios), a una nueva forma de autoridad (supervisión bajo las premisas de la fábrica), y a un sistema de mercado más impersonal. Las sociedades campesinas, con sus íntimas relaciones de parentesco y su adherencia a la tierra, frecuentemente ponen resistencia al enrolamiento de trabajo en los marcos urbanos industriales. Wilbert Moore ha observado que el sistema de parentesco en las sociedades no-industriales: "posiblemente... presenta el impedimento más importante para la movilidad individual, no solamente mediante las demandas competitivas de parentesco sobre el reclutamiento potencial industrial, sino también mediante la seguridad dada por los patrones establecidos de responsabilidad mutua".[9]

Actividad empresarial

Como arguye Nurkse, las innovaciones de los empresarios son esenciales en la iniciación del crecimiento económico. Pero la actividad empresarial, al igual que el capital y el trabajo, no aparece en forma automática. Es el producto de un gran número de fuerzas sociales complejas. Hemos señalado anteriormente que diferentes religiones y tradiciones nacionalistas ofrecen estímulo di-

[9] Wilbert E. Moore, *Industrialization and Labor* (Ithaca y Nueva York: Cornell University Press, 1951), p. 24. Para más ejemplos, véanse pp. 24-34. Varios estudios de casos específicos se encuentran en Wilbert E. Moore y Arnold S. Feldman (eds.), *Labor Commitment and Social Change in Developing Areas* (Nueva York: Social Science Research Council, 1960).

ferencial para el surgimiento de la actividad y talento empresarial. Más todavía, los sistemas familiares tradicionales (mediante los cuales los valores religiosos son con frecuencia establecidos) difieren mucho en sus estímulos al talento empresarial.

Una de las características peculiares de muchas sociedades tradicionales campesinas y tribales es que su complejo de instituciones de parentesco-comunidad-religión, presenta serios obstáculos para el surgimiento efectivo de empresarios. Tenemos como hecho histórico que el desarrollo económico (no importa qué limitado y desequilibrado sea) aparece en estas sociedades únicamente cuando los empresarios coloniales occidentales inician el desbaratamiento de las prácticas económicas tradicionales. Además, el nacionalismo agresivo (que con frecuencia es un subproducto parcial de la dominación colonial) se constituye en un vehículo para la destrucción de los patrones tradicionales de la actividad económica y para la innovación empresarial.[10]

Cambios estructurales asociados con el desarrollo

Variaciones en el proceso de desarrollo

Supongamos ahora que el círculo vicioso de la pobreza se ha roto (mediante qué mecanismo exactamente no importa por ahora) y que el crecimiento económico ha empezado. ¿Qué sucede a la estructura social en tales circunstancias?

---

[10] Rupert Emerson, Lennox A. Mills y Virginia Thompson, *Government and Nationalism in Southeast Asia* (Nueva York: Institute of Pacific Relations, 1942), pp. 9-11; W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth* (Cambridge: Cambridge University Press, 1960), pp. 27-28; Moore, *Industrialization and Labor*, pp. 94-97.

No hay disponible una respuesta sencilla a tal pregunta, debido a que las diferencias nacionales forman una variedad de patrones de desarrollo. Los procesos del desarrollo económico pueden diferir en las formas siguientes:

1. Variaciones en las *condiciones preindustriales* del país. El sistema de valores de la sociedad puede ser congenial o antipático hacia los valores industriales. La sociedad puede estar integrada firmemente o suelta. Su nivel de riqueza puede ser bajo o elevado. Esta riqueza puede estar distribuida equitativa o inequitativamente. Desde el punto de vista de la población, la sociedad puede ser "joven y vacía" (v. gr.: Australia) o "antigua y sobrepoblada" (v. gr.: la India). La sociedad puede ser políticamente dependiente, independiente recientemente, o totalmente autónoma. Tales condiciones preexistentes forman el impacto de las fuerzas de desarrollo económico y se traducen en grandes diferencias en cuanto a las experiencias nacionales de desarrollo.

2. Variaciones en el *ímpetu* del desarrollo. Las presiones para el desarrollo pueden partir de implicaciones internas de un sistema de valores (como en la teoría de Weber sobre el protestantismo ascético), del deseo de lograr la seguridad nacional y prestigio, del anhelo de una prosperidad material, o de la combinación de éstos. La coerción política puede utilizarse para formar una fuerza de trabajo. O estas presiones pueden ser económicas, como en el caso de la presión de la población sobre la tierra, o la pérdida de mercados de artesanía substituidos por productos importados baratos. O la combinación de presiones económicas y políticas, como en el caso de impuestos a los campesinos, pagaderos únicamente en dinero. O la presión puede ser social, como en el caso del deseo de escapar de aspectos gravosos del orden antiguo. Tales diferencias influyeron mucho en el ajuste a la modernización.

3. Variaciones en el *camino* hacia la modernización. La secuencia del desarrollo puede empezar con industrias ligeras de consumo. O puede haber un intento para introducir las industrias pesadas de capital intensivo primero. El gobierno puede participar activa o pasivamente en la formación del patrón de inversiones. El ritmo de industrialización puede ser rápido o lento. Todo esto afecta la naturaleza del cambio estructural y el grado de incomodidad creado por este cambio.

4. Variaciones en las *etapas avanzadas* de la modernización. Las sociedades pueden variar en la distribución emergente de industrias en sus economías desarrolladas. Pueden variar también en las relaciones emergentes entre el Estado y la economía, entre el Estado y la religión, etc. En tanto que las sociedades industrializadas avanzadas tienen su "industrialización" en común, subsisten las diferencias nacionales peculiares. Por ejemplo, las clases sociales difieren en su significado social en los Estados Unidos y la Gran Bretaña, no obstante que ambos países son altamente desarrollados.

5. Variaciones en el *contenido y secuencia de eventos dramáticos* durante el desarrollo. Las guerras, revoluciones, emigraciones rápidas y catástrofes naturales pueden influir en el curso del desarrollo económico y social.

Debido a estas fuentes de variación, es virtualmente imposible descubrir generalizaciones empíricas firmes y rápidas en referencia a la evolución de las estructuras sociales durante el desarrollo económico y social. Por consiguiente, nuestro propósito en este capítulo no es buscar tales generalizaciones, sino trazar ciertos cambios estructurales de tipo ideal muy generales asociados con el desarrollo. Estos cambios son tres: diferenciación estructural, integración y disturbios sociales. Sobre las bases de estos cambios podremos clasificar, describir y analizar diferentes

experiencias nacionales. Las variaciones como las que acabamos de describir determinan en parte la reacción nacional característica a estos aspectos universales del desarrollo, pero tal cosa no les quita su "universalidad".

Diferenciación estructural en los períodos de desarrollo

El concepto de diferenciación estructural puede emplearse para abarcar muchos de los cambios estructurales que acompañan al movimiento de una sociedad preindustrial a una sociedad industrial. Definida simplemente, la diferenciación se refiere a la evolución de una estructura de patrón multifuncional a varias estructuras más especializadas. A continuación presentamos ejemplos típicos: 1) En la transición de la industria doméstica a la fábrica, la división del trabajo aumenta, y las actividades económicas que previamente se desarrollaban en la familia se trasladan a la fábrica. 2) Con el surgimiento de un sistema educacional formal, las funciones de enseñanza que anteriormente se realizaban en gran parte por la familia y la Iglesia se establecen en una unidad más especializada, la escuela. 3) El partido político moderno tiene una estructura más compleja que las facciones tribales, y tiene menos posibilidades de ser influido por lealtades de parentesco, competencia por la dirección religiosa, etc. Por consiguiente, la definición formal de la diferenciación estructural es un proceso mediante el cual "*un* patrón social ú organización... se divide en *dos* o *más* patrones u organizaciones que funcionan más efectivamente dentro de las nuevas circunstancias históricas. Las unidades sociales nuevas son estructuralmente distintas unas de las otras, pero consideradas juntas son funcionalmente equivalentes a la unidad original".[11]

[11] Neil J. Smelser, *Social Change in the Industrial Revolution* (Chicago: University of Chicago Press, 1959), p. 2.

La diferenciación se refiere únicamente a cambios en la estructura de patrones. No confundiremos el concepto con dos nociones íntimamente relacionadas. La primera es la causa o motivación para entrar en el patrón diferenciado. El salario de trabajo, por ejemplo, puede ser el resultado del deseo de mejoramiento económico, de la coerción política, o aun del deseo de realizar obligaciones tradicionales (v. gr.: usar los salarios para formar una dote). Estas "razones" deben mantenerse conceptualmente distintas de la diferenciación en sí mismas. La segunda noción se refiere a la integración de patrones diferenciados. Por ejemplo, a medida que aparece el trabajo asalariado diferenciado aparecen también normas legales, intercambios de mano de obra, sindicatos obreros, etc., los cuales regulan (con diferentes grados de éxito) las relaciones entre los obreros y los empresarios. Tales reajustes, aun cuando algunas veces producen una unidad social nueva, deben considerarse separadamente de la especialización de patrones en otras funciones.

Tratemos ahora el proceso de diferenciación dentro de varios campos sociales diferentes.

Diferenciación de las actividades económicas

En los países subdesarrollados la producción se localiza en unidades de parentesco. Predomina la agricultura de subsistencia; otra industria o actividad industrial es suplementaria pero adherida todavía a la familia y la aldea. En algunos casos la posición ocupacional está determinada en su mayor parte por un grupo extendido, como la casta. Similarmente el intercambio y el consumo radican profundamente en la familia y en la aldea. Dentro de una explotación agrícola de subsistencia el intercambio independiente se encuentra limitado fuera de la familia; esto

quiere decir que la producción y el consumo ocurren en el mismo contexto social. Propiamente dicho, el sistema de intercambio se circunscribe al parentesco y la comunidad (v. gr.: intercambio recíproco) en los sistemas de estratificación (v. gr.: la redistribución de acuerdo con la membrecía de castas) y en sistemas políticos (v. gr.: impuestos, tributos, pagos en clase, trabajo forzoso). En tales condiciones los sistemas de mercado están subdesarrollados y es mínimo el poder independiente del dinero para determinar el movimiento de bienes y servicios.

A medida que la economía se desarrolla, varias clases de actividad económica son separadas del complejo familia-comunidad. En la agricultura la introducción de cultivos para su venta señala una diferenciación entre los contextos sociales de producción y consumo. Algunas veces la fuerza de trabajo agrícola asalariada socava la unidad de producción familiar. Dentro de la industria es posible identificar varios niveles de diferenciación. La forma más simple, como la industria casera, forma un paralelo con la agricultura de subsistencia en el sentido de que provee "las necesidades propias del trabajador que no está relacionado con el comercio". "La producción de artesanía" divide la producción y el consumo aunque con frecuencia el consumo se realiza en la comunidad local. Por otra parte la "industria de la casa suburbana" implica frecuentemente la diferenciación entre consumo y comunidad, toda vez que la producción es "para el mercado, para un consumidor desconocido, vendida a un mayorista quien la acumula".[12] Finalmente, los sistemas de manufacturación y de fabricación segregan al trabajador de su capital y frecuentemente de su familia.

[12] Estos "niveles" que representan puntos en la continuidad de la fusión estructural a la diferenciación estructural se tomaron de J. H. Boeke, *The Structure of the Netherlands Indian Economy* (Nueva York: Institute of Pacific Relations, 1942), p. 90.

Diferenciaciones similares aparecen simultáneamente en el sistema de intercambio. Bienes y servicios que anteriormente se intercambiaban sobre bases no-económicas son traídos gradualmente al mercado. El dinero ahora determina el movimiento de más y más bienes y servicios y empieza así a suplantar (y algunas veces a socavar) a las sanciones religiosas, políticas, familiares o de castas que anteriormente gobernaban la actividad económica.

Empíricamente podríamos clasificar las economías subdesarrolladas o semidesarrolladas de acuerdo con qué tanto han avanzado a lo largo de esta línea de diferenciación. El trabajo migratorio, por ejemplo, puede ser una especie de avenencia entre la participación total en la fuerza de trabajo asalariada y la adhesión a la vida de comunidad antigua; la industria de casas suburbanas introduce mercados más extendidos pero retiene la fusión de la producción familiar; la contratación de familias en las fábricas retiene una versión de la producción familiar; el gasto de salarios en costumbres tradicionales, como las dotes, muestra también esta entrada a medias en la estructura más diferenciada urbano-industrial. Las razones para estos casos parciales de diferenciación incluyen la resistencia por parte del pueblo a abandonar su modo de vida tradicional, la demanda de productos hechos a mano, y sistemas de discriminación racial contra la fuerza de trabajo nativa. Comoquiera que sea, el concepto de diferenciación estructural proporciona una medida para indicar la distancia que la estructura económica ha desarrollado.

Diferenciación de las actividades familiares

Una consecuencia de la extirpación de las actividades económicas del nexo de parentesco es que la familia pierde algunas de sus funciones previas, convirtiéndose en

una agencia más especializada. La familia deja de ser una unidad económica de producción, uno o más miembros de la familia dejan la casa para buscar empleo en el mercado de trabajo. Las actividades familiares se concentran más en la gratificación emocional y socialización. En tanto que persisten muchos arreglos de avenencia, como la contratación de familias y sistemas migratorios, la tendencia es hacia la segregación de funciones familiares y funciones económicas.

Hay varios procesos relacionados que acompañan esta diferenciación de la familia en sus otras complicaciones: *a)* El aprendizaje dentro de la familia disminuye. *b)* Se desarrolla una presión contra la intervención del favoritismo familiar en el reclutamiento de fuerza de trabajo y administración. Estas presiones a menudo se basan en las demandas de racionalidad económica. Sin embargo, con frecuencia la intervención persiste, especialmente en los niveles administrativos y en algunos casos (v. gr.: Japón) los lazos familiares continúan siendo la base principal para el reclutamiento de trabajo. *c)* El control directo por parte de los de más edad y parentesco colateral en el núcleo familiar se debilita. Esto señala, en términos estructurales, la diferenciación entre el núcleo familiar y la familia extendida. *d)* Un aspecto de esta pérdida de control es que el desarrollo de la selección personal, el amor y criterios relacionados son la base para el galanteo y matrimonio. Consiguientemente declina en importancia el matrimonio arreglado por parientes y mayores. *e)* Un resultado de este complejo de procesos es el cambio de la condición de la mujer, quien generalmente queda menos subordinada económica, política y socialmente a su marido que en las condiciones anteriores. Con frecuencia estos desarrollos suelen venir acompañados de movimientos feministas.

Es así como la diferenciación estructural socava los viejos moldes de integración en la sociedad. Los controles de la familia extendida y la aldea empiezan a disolverse dentro del marco social aumentado y complicado como lo determina la diferenciación. Nuevos problemas aparecen con la creciente caída en desuso de las formas integradoras antiguas. Procederemos a investigar el surgimiento de formas nuevas de integración.

Diferenciación de sistemas religiosos

En el Capítulo III señalamos que los sistemas de creencias religiosas y nacionalistas varían en sus efectos sobre el desarrollo económico. Pueden constituir un estímulo o un obstáculo.[13] La lógica de la diferenciación nos permite juzgar en contraste estos efectos. En las primeras fases del desarrollo, por ejemplo, muchas de las lealtades tradicionales tendrán que desaparecer de manera que puedan establecerse más estructuras sociales diferenciadas. Debido a que estos compromisos establecidos y métodos de integración están profundamente arraigados en la organización de la sociedad tradicional, se requiere con frecuencia de un compromiso valioso muy generalizado y de gran fuerza para "arrancar" a los individuos de estas adhesiones. Los valores de creencias ascéticas y religiosas, las aspiraciones nacionales xenófobas y las ideologías políticas como el socialismo, proporcionan la palanca necesaria. Las tres tienen el compromiso "hasta lo último" en nombre del cual se pueden exigir y obtener grandes sacrificios.

El éxito mismo de estos sistemas de valores, sin embargo, son la semilla de su propio debilitamiento. En una aseveración perceptiva, Weber señaló que para principios del siglo xx, cuando el sistema capitalista había alcanzado

[13] Páginas 81-83.

un alto nivel de desarrollo, no necesitaba ya del ímpetu del protestantismo ascético.[14] Como resultado de su conquista de la sociedad occidental el capitalismo había establecido sólidamente una base institucional y un sistema de valores secular propio: "racionalidad económica". Estos valores económicos seculares no necesitaban ya de la justificación "última" requerida durante los días iniciales e inestables de la revolución económica.

El desarrollo de valores autónomos como la racionalidad económica constituyen la secularización de valores religiosos. Dentro de este proceso se establecen otras esferas institucionales (económicas, políticas, científicas, etc.) sobre una base independiente. Los valores que gobiernan estas esferas ya no son sancionados directamente por creencias religiosas sino por racionalidades autónomas. La secularización ocurre siempre que tales racionalidades substituyen a las sanciones religiosas en estas esferas.

Igualmente los sistemas de valores nacionalistas y sistemas relacionados pasan por un proceso de secularización como procedimiento de diferenciación. A medida que la sociedad avanza hacia una organización social cada vez más compleja, el nacionalismo difuso cede el paso a sistemas autónomos de racionalidad. La Unión Soviética, por ejemplo, a medida que su estructura social se hace más diferenciada, parece introducir mecanismos de mercado más "independientes", una investigación científica social "más libre" en algunas esferas, etc. Estas medidas no son ya sancionadas directamente por un llamado al nacionalismo o a los valores comunistas.

De ahí el elemento paradójico en los patrones de valores religiosos o nacionalistas: En tanto que estimulen al rompimiento de los patrones antiguos, pueden estimu-

[14] *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism* (Londres: Allen & Unwin, 1948), pp. 181-182.

lar el desarrollo económico; en tanto que resistan con su propia secularización subsecuente, sin embargo, exactamente los mismos valores pueden constituirse en un lastre para el adelanto económico y el cambio estructural.

Diferenciación de sistemas de estratificación

Al tratar la estratificación en el Capítulo III señalamos la importancia del logro de atribuciones dentro de la clasificación de sistemas jerárquicos. Hicimos notar también que las formas colectivas de movilidad (en oposición a la movilidad individual) están típicamente asociadas a sistemas atributivos de estratificación.[15]

Muchas sociedades subdesarrolladas se caracterizan por sistemas atributivos de estratificación y recíprocamente por formas colectivas de movilidad. Más aún, en condiciones de desarrollo económico, la diferenciación estructural implica un cambio en ambas características:

1. Otras normas evaluadoras se inmiscuyen en la membrecía por atribución. Por ejemplo, McKin Marriott ha hecho notar que en la aldea de Paril en la India,

> ...La riqueza personal, la influencia y la moralidad han sobrepasado el lineamiento tradicional de orden y castas de grupos de clases como la base efectiva para la jerarquización. Puesto que estas nuevas bases de jerarquización no pueden ser ya ligadas claramente a ningún sistema inclusivo de grandes grupos solidarios, los juicios deben basarse en las características del individuo o de las unidades familiares. Esta individualización de juicios conduce a mayores disensiones *(sic)*.[16]

Las castas, los grupos étnicos y las agrupaciones religiosas tradicionales no declinan necesariamente en su importancia, en todos sus aspectos, durante los períodos de desarrollo.

---

[15] Páginas 129 y 131.

[16] "Social Change in an Indian Village", *Economic Development and Cultural Change* (1952-1953), I: 153.

Como veremos ahora, aún pueden aumentar en importancia como grupos de interés político o grupos de referencia para lealtad difusa. Sin embargo, como bases únicas de jerarquización, las normas atributivas se hacen más diferenciadas de lo económico, político y otras normas.

2. La movilidad individual a través de las jerarquías ocupacionales aumenta. Esto significa la diferenciación de la posición funcional del adulto desde el punto de vista de su origen. Además, la movilidad individual es substituida frecuentemente por la movilidad colectiva. Son ya los individuos, no las castas completas o tribus, los que compiten por un nivel más elevado en la sociedad. Este fenómeno del incremento de movilidad individual parece ser una de las consecuencias universales de la industrialización.[17] Sin embargo, los patrones de simbolización de clase y de ideología de clase pueden seguir siendo diferentes entre los países industrializados.

La integración de actividades diferenciadas

Uno de los puntos de Durkheim se refiere al patrón del mecanismo integrador en condiciones de heterogeneidad social creciente. El arguyó que una de las concomitantes de la creciente división del trabajo (diferenciación) es un *aumento* en mecanismos para coordinar y consolidar la interacción entre individuos con intereses diversificados en aumento.[18] Durkheim situó esta integración principalmente en la estructura legal, pero uno puede situar clases similares de fuerzas integradoras en otras partes de la sociedad.

Por lo tanto, la diferenciación por sí misma no es suficiente para la modernización. El desarrollo procede

[17] Páginas 26 y 28.
[18] Páginas 26-28.

como una interacción contrapuntal entre la diferenciación (que es divisora en la sociedad establecida) y la integración (que unifica las estructuras diferenciadas sobre bases nuevas). Sin embargo, paradójicamente el proceso de integración por sí mismo produce más estructuras diferenciadas (v. gr.: sindicatos obreros, asociaciones, partidos políticos y un gigantesco aparato de gobierno). Ilustremos ahora este complejo proceso de integración en varias esferas institucionales.

La economía y la familia

Hay poca diferenciación entre patrones económicos y patrones familiares en una organización económica simple como la de agricultura de subsistencia o la de la industria casera. Todo se basa en la estructura de parentesco. La *integración* de estas actividades diversas pero no especializadas se basa también en la familia local y en las estructuras de la comunidad así como también en las tradiciones religiosas que fortifican a ambas.

En condiciones de diferenciación, el marco social para la producción está separado del de consumo, y los patrones productivos de los miembros de la familia están aislados geográfica, temporal y estructuralmente de sus patrones familiares distintivos. Tal diferenciación crea de inmediato problemas de integración. ¿Cómo se va a dar la información sobre oportunidades de empleo a los trabajadores? ¿Cómo se van a integrar los intereses de la familia con los intereses de las empresas? ¿Cómo se va a proteger a las familias contra las fluctuaciones del mercado? En tanto que en las sociedades premodernas tales exigencias integradoras eran enfrentadas por los parientes, vecinos y dádivas locales, el desarrollo ha dado lugar a docenas de instituciones y organizaciones encaminadas a resolver estos

nuevos problemas integradores: agencias de reclutamiento de trabajo e intercambio, sindicatos obreros, controles gubernamentales sobre la asignación de trabajo, arreglos para el bienestar y socorro, sociedades cooperativas e instituciones de ahorros. Todas estas son agencias que se especializan en la integración.

La comunidad

Si la industrialización ocurre únicamente en las aldeas, o si se construyen las aldeas alrededor de empresas industriales paternalistas, podrán conservarse muchos de los lazos de comunidad y parentesco en condiciones industriales. Sin embargo, con frecuencia la urbanización crea mayor anonimato. Como resultado de este anonimato encontramos en las ciudades en expansión un crecimiento compensador de asociaciones voluntarias: iglesias y templos, sindicatos, escuelas, asociaciones deportivas, cantinas, tiendas, grupos de ayuda mutua, etc. En algunos casos este crecimiento de grupos integradores puede retardarse debido al movimiento de los trabajadores migratorios de uno a otro lado, quienes "vienen a la ciudad por su diferenciación" y "regresan a su aldea por su integración". En las ciudades mismas el criterio original de asociación puede ser el de tribu comunal, casta, o aldea; este criterio puede persistir o ceder gradualmente a agrupamientos más "funcionales" basados en el interés político o económico.

Estructura política

En el marco típico premoderno la integración política está íntimamente ligada con la posición de parentesco, la membrecía a la tribu, control de la tierra, o control de lo desconocido. Las formas políticas comprenden jefa-

turas, reinados, consejos de ancianos, terratenientes poderosos, magos poderosos y oráculos, etc.

A medida que los sistemas sociales se hacen más complejos, se van modificando los sistemas políticos. Meyer Fortes y E. E. Evans-Pritchard han especificado tres tipos de sistemas políticos africanos, los cuales pueden enumerarse de acuerdo con su grado de diferenciación de líneas de parentesco: *a)* pequeñas sociedades en las que la unidad política más grande abarca únicamente a aquellas unidas por el parentesco; de esta manera la autoridad política está ligada a las relaciones de parentesco; *b)* sociedades en las que el marco político es el alma integradora de un número de líneas de parentesco; *c)* sociedades con una "organización administrativa" de naturaleza más formal. Tales sistemas se mueven hacia una mayor diferenciación a medida que la población crece y aumenta la heterogeneidad cultural y económica.[19] En las sociedades africanas coloniales y liberadas recientemente, los sistemas políticos han tenido mayor desarrollo con el surgimiento de partidos, congresos, grupos de presión, y aun sistemas parlamentarios. Algunas veces esta integración política más amplia, como la integración de la comunidad, se basa en la extensión y modificación de un principio integrador antiguo. Por ejemplo, Selig Harrison ha argüido que los desarrollos modernos en la India han cambiado el significado de las castas de la "extensión aldeana tradicional de la unidad familiar" a "alianzas regionales de unidades locales de parentesco". Esta modificación puede llevar a la formación de "nuevas camarillas de casta", las cuales constituyen algunas de las fuerzas políticas más explosivas en la India moderna.[20] Mencionaremos posteriormente algunas de las

[19] *African Political Systems* (Londres: Oxford University Press, 1940), p. 1-25.

[20] *India: The Most Dangerous Decades* (Princeton: Princeton University Press, 1960), pp. 100 y siguientes.

posibles consecuencias políticas de estas viejas formas integradoras, que persisten.

Los ejemplos mencionados ilustran cómo la diferenciación en la sociedad encaja en la esfera integradora. Las estructuras integradoras resultantes coordinan y dan solidez (con diferentes grados de éxito) a la estructura social a la cual las fuerzas de diferenciación amenazan fragmentar. En muchos casos las asociaciones integradoras y partidos muestran una tremenda inestabilidad: los sindicatos obreros se convierten en partidos políticos o nacionalistas. Las sectas religiosas se convierten en asociaciones políticas; las asociaciones de fútbol se convierten en sectas religiosas, etc. [21] La fluidez resultante señala las necesidades extremadamente urgentes de reintegración en condiciones de procesos de diferenciación rápidos, irregulares y desorganizadores. La reacción inicial es frecuentemente el ensayo inmediato de muchas clases de integración.

Hemos bosquejado algunas consecuencias estructurales del adelanto tecnológico, la comercialización agrícola, la urbanización y la industrialización. Hemos analizado estas consecuencias en términos de diferenciación e integración. Debemos recordar que los cambios estructurales no son una simple función de la sola "industrialización". Algunos de los cambios estructurales de mayor alcance han tenido lugar en países que apenas si han experimentado los principios de la industrialización. Por ejemplo, el colonialismo (o formas relacionadas de dominio económico) crea no sólo una diferenciación extensiva de productos para su venta y trabajo asalariado, sino también de vulnerabilidad a las mercancías contra las fluctuaciones de los precios mundiales. Hasta aquí, muchos de los cambios estructurales descritos anteriormente (y muchos de los disturbios

[21] Thomas Hodgkin, *Nationalism in Colonial Africa* (Nueva York: New York University Press, 1957), pp. 85 y siguientes.

sociales resultantes, que describiremos ahora) caracterizan a las sociedades que todavía son técnicamente "preindustriales".

Discontinuidades en la diferenciación e integración: disturbios sociales

Es muy probable que los cambios estructurales asociados al desarrollo económico desorganicen el orden social por las razones siguientes:

1. Demandas de diferenciación para la creación de actividades nuevas, normas y sanciones: dinero, posición política, prestigio basado en la ocupación, etc. Todas ellas a menudo entran en conflicto con las formas viejas de acción social, las cuales frecuentemente están dominadas por tradiciones religiosas, tribuales y sistemas de parentesco. Estas normas tradicionales se encuentran clasificadas entre los obstáculos más intransigentes a la modernización, y cuando se les amenaza surge una seria insatisfacción y oposición.

2. Por sobre todas las cosas el cambio estructural es *disparejo* durante los períodos de desarrollo. Por ejemplo, en las sociedades coloniales los poderes europeos frecuentemente revolucionaron los marcos económicos, políticos, y educacionales, pero simultáneamente estimularon o impusieron una clase tradicional religiosa conservadora y sistemas familiares.

> ... El problema básico en estas sociedades coloniales fue que se esperaba que la población nativa aceptaría ciertos marcos modernos institucionales amplios... y realizaría dentro de los mismos varios patrones (especialmente patrones económicos y administrativos) en tanto que al mismo tiempo se les negó algunas de las compensaciones básicas inherentes a estos marcos... Se esperaba que actuarían sobre un sistema motivacional derivado

de una estructura social diferente que los gobernantes coloniales e indígenas trataron de mantener.[22]

Aparecen discontinuidades similares en condiciones de desarrollo no coloniales. Dentro de la misma economía, una rápida industrialización, no importa cómo esté coordinada, "muerde" en forma dispareja la estructura económica y social establecida. Y en la sociedad la diferenciación ocasionada por cambios en la agricultura, la industria y la urbanización procede siempre en una relación de sube y baja con la integración; los dos grupos de fuerzas ocasionan continuamente lagunas y embotellamientos. Cuanto más rápido sea el ritmo de modernización más severas serán las discontinuidades.

3. Las insatisfacciones que surgen de estas discontinuidades algunas veces se agravan con los intentos por eliminarlas. Pueden eliminarse parcialmente algunas discontinuidades por medios integradores nuevos, como los sindicatos, asociaciones, clubes y controles gubernamentales. Sin embargo, frecuentemente hay oposición a tales innovaciones por parte de intereses tradicionalmente otorgados, debido a que las nuevas formas de integración compiten con los viejos sistemas de solidaridad no diferenciados. La resultante es una lucha en tres direcciones entre las fuerzas de tradición, las fuerzas de diferenciación y las fuerzas nuevas de integración. Tales condiciones crean potencialidades para la formación de grupos en conflicto.

Tres reacciones clásicas a estas discontinuidades son la ansiedad, la hostilidad y la fantasía. Estas reacciones, siempre que se hagan colectivas, cristalizan en una variedad de movimientos sociales: agitación política, violencia política, milenarialismo, nacionalismo, revolución,

[22] S. N. Eisenstadt, "Sociological Aspects of Political Development in Underdeveloped Countries", *Economic Development and Cultural Change* (1956-1957), V: 298.

subversión oculta, etc. Existe evidencia aceptable (aunque no convincente totalmente) de que aquellos que son atraídos más fácilmente a tales movimientos son quienes han sufrido más los desajustes creados por el cambio estructural. Por ejemplo:

> El nacionalismo apareció como una fuerza permanente en el sudeste de Asia en el momento en que se forzó a los campesinos a abandonar la agricultura de subsistencia para substituirla por el cultivo de productos para su venta o cuando (como en la Java colonizada) la agricultura de subsistencia dejó de proporcionar una subsistencia. Este desarrollo estuvo acompañado por la introducción de una economía monetaria y por el debilitamiento de la aldea como unidad de vida estableciéndose, finalmente, el período de dependencia económica.[23]

Otra evidencia teórica y empírica es que los movimientos sociales tienen mayor atractivo para quienes por diferenciación han sido desplazados de los viejos lazos sociales y no han sido integrados al nuevo orden social.[24]

Muchos sistemas de creencias asociados con estos movimientos entrevieron la gran y casi instantánea integración de la sociedad. En muchos casos las creencias son sumamente emocionales y se preocupan poco de las políticas realistas. Por ejemplo: en los movimientos coloniales nacionalistas "los símbolos políticos se hicieron para desarrollar valores nuevos, últimos, comunes y lealtades básicas, en lugar de referirse a problemas políticos actuales dentro de la sociedad colonial".[25] Aún más, tales sistemas de creencias reflejan la resultante ambivalente del con-

[23] Erich H. Jacoby, *Agrarian Unrest in Southeast Asia* (Nueva York: Columbia University Press, 1949), p. 246.

[24] William Kornhauser, *The Politics of Mass Society* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1959), Partes II y III; Seymour Martin Lipset, *Political Man* (Garden City, N. Y.: Doubleday, 1960), Capítulo II.

[25] Eisenstadt, "Sociological Aspects of Political Development in Underdeveloped Countries", *op cit.*, p. 294.

flicto entre el tradicionalismo y la modernización. Los nacionalistas alternan entre la xenofobia y la xenofilia; predican que superarán la modernización del Occidente en lo futuro y simultáneamente "restaurarán" los verdaderos valores de la civilización antigua. Al mismo tiempo defienden principios de igualdad y jerárquicos de la organización social.[26] Las ideologías nacionalistas y relacionadas unifican estas tendencias contradictorias en una sociedad bajo un gran símbolo; después, si tales ideologías tienen éxito se usan con frecuencia como un vehículo para promover el desarrollo económico.

No todos los casos de desarrollo producen movimientos nacionalistas u otros movimientos sociales. Más aún, cuando tales movimientos surgen toman muchas formas diferentes. Los factores siguientes parecen ser los más decisivos en la génesis y formación de los disturbios sociales:

1. El propósito e intensidad de la dislocación social creada por cambios estructurales. "Cuanto más rápido sea el ritmo de estos cambios... mayores serán los problemas de aguda mala integración que la sociedad tendrá que enfrentar." [27]

2. La complejidad estructural de la sociedad en el tiempo cuando principia el desarrollo. En las sociedades menos desarrolladas, donde "el lenguaje de la política es al mismo tiempo el lenguaje de la religión", los movimientos de protesta más o menos inmediatamente adquieren un cariz religioso. En Africa, por ejemplo, los movimientos religiosos utópicos parecen tener mayor atractivo relativo en las regiones menos desarrolladas, en tanto que los tipos políticos de protesta más seculares, como los

[26] Mary Matossian, "Ideologies of Delayed Industrialization", *Economic Development and Cultural Change* (1957-1958), VI: 217-228.

[27] Eisenstadt, "Sociological Aspects of Political Development in Underdeveloped Countries, *op. cit.*, p. 294.

movimientos de sindicatos obreros y agitaciones de partido, tienden a agruparse en las áreas más desarrolladas.[28] La secularización de la protesta aumenta a medida que aumentan el desarrollo y la diferenciación.

3. El acceso de los grupos agitados a canales de influencia social política. Si los grupos desajustados tienen acceso a quienes son responsables de la introducción de reformas, la agitación tiende a ser relativamente pacífica y ordenada. Si se cierra este acceso, ya sea debido al aislamiento de los grupos o a la intransigencia de las autoridades gobernantes, las demandas de reformas tienden a tomar formas más violentas, utópicas y grotescas. De ahí que la tendencia por la fantasía y la violencia desorganizada se concentre entre los desheredados, los colonizados y los inmigrantes aislados socialmente.

4. El traslapo de intereses y líneas de divergencia. Como hicimos notar anteriormente, es más probable que produzcan clases de conflicto más difusos y movimientos sociales las sociedades en las que las divergencias económicas, políticas y étnicas coinciden, que las sociedades en las que estas divergencias se contraponen.[29]

5. La clase y grado de infiltración extranjera e intervención a favor de los grupos que protestan. Hemos tratado aquí de bosquejar, en términos de tipo ideal, las formas en las que el desarrollo económico y social está relacionado con la estructura social. Hemos circunscrito la disertación alrededor de tres conceptos principales: diferenciación, que caracteriza a la estructura social que está cambiando a mayor complejidad; integración, que en ciertos aspectos equilibra el carácter divisionario de la diferenciación, y disturbios sociales, que resultan de las discontinuidades entre la diferenciación e integración.

---

[28] Hodgkin, *op. cit.*, pp. 95-150.
[29] Página 125.

A este análisis debemos agregar cuatro determinantes: *a)* No hemos tratado de considerar las determinantes del desarrollo económico por sí mismas. De hecho, la disertación sobre diferenciación, integración y disturbios sociales da por hecho cierto intento de desarrollo económico. Sin embargo, estas tres fuerzas condicionan el *curso* del desarrollo una vez que se ha iniciado. *b)* Con fines de exposición hemos presentado las tres categorías principales en un orden determinado: diferenciación, integración, disturbios sociales. Sin embargo, no debemos pensar que cualquiera de ellas adquiere un precedente causal en el análisis del cambio sociológico. Más bien forman un sistema de interacción. Los disturbios, por ejemplo, pueden surgir de discontinuidades creadas por la diferenciación estructural, pero estos mismos disturbios pueden dar forma al curso de procesos futuros de diferenciación. De igual manera, los desarrollos integradores pueden ponerse en movimiento por la diferenciación, pero a su vez pueden iniciar líneas nuevas de diferenciación. *c)* No obstante que las fuerzas de diferenciación, integración y disturbio están íntimamente ligadas empíricamente, no debemos "cerrar" el "sistema" compuesto de las relaciones entre las tres fuerzas. La diferenciación puede surgir de otras fuentes que no sean el desarrollo económico; el requisito de integración puede surgir de otras condiciones que no sean la diferenciación; y las fuentes de disturbio social no se agotan por las discontinuidades entre diferenciación e integración. *d)* No debe exagerarse el carácter de "todo al mismo tiempo" de la transición de sociedades menos diferenciadas a más diferenciadas. Empíricamente, el proceso se desarrolla gradualmente e influye la estructura social selectiva. La insistencia en el capítulo sobre arreglos a mitad del camino y transigencias, ilustra esta gradualidad e irregularidad.

Bases estructurales para el patrón de gobierno

Debiéramos terminar este capítulo con una nota sobre política más orientada. Muchos arguyen a favor de la existencia de un gobierno fuerte y centralizado en sociedades de rápido desarrollo. Por ejemplo: se requiere del planeamiento y actividad gubernamental para dirigir el ahorro y la inversión, para controlar incentivos, para estimular las actividades empresariales, para controlar el comercio y los precios, etc.[30] Agreguemos a tales argumentos varias consideraciones que surgen del análisis de cambio estructural en períodos de rápido desarrollo:

1. Las estructuras institucionales no diferenciadas frecuentemente constituyen las principales barreras sociales al desarrollo. Los individuos rehusan trabajar a cambio de salarios, debido a ligas tradicionales de parentesco, de aldea, tribuales y otras. Invariablemente se requiere de cierta cantidad de presión política para arrancar a los individuos de estas ligas. Por supuesto que la necesidad de tal presión aumenta con la velocidad de desarrollo que se desea.

2. El proceso de diferenciación por sí mismo crea las condiciones que exige un tipo de administración política más grande y más formal. Otro argumento sobre la importancia del gobierno en períodos de desarrollo rápido y desigual es el de la necesidad de colocar la creciente heterogeneidad cultural, económica y social, y el de controlar las repercusiones políticas que surgen del constante cambio en la distribución del poder que acompaña a la reorganización social extensiva.

3. La aparente propensión, durante los períodos del desarrollo inicial, a erupciones de brotes explosivos crea

[30] Joseph J. Spengler, "Social Structure, the State and Economic Growth", en Simon Kuznets, Wilbert E. Moore y Joseph J. Spengler (eds.), *Economic Growth,* pp. 370-379.

problemas políticos delicados para los dirigentes de las naciones en desarrollo. ¿Qué clases de gobierno son las más efectivas para enfrentarse a estas manifestaciones? Primero: los dirigentes políticos aumentarán su efectividad mediante promesas abiertas y fuertes sobre nacionalismo utópico y xenófobo. Estas promesas o compromisos sirven como un instrumento poderoso para lograr tres de sus más importantes propósitos: *a)* El acrecentamiento de su propia proclama de autenticidad mediante el apostolado de sí mismos con la misión de crear el Estado nacional; *b)* obtener sacrificios, de otra manera difíciles, por parte de la población, la que puede estar comprometida con el desarrollo en lo abstracto, pero que se resiste a rompimientos concretos con las formas tradicionales; *c)* el uso de sus proclamas de legitimidad para disminuir protestas y para impedir que símbolos generalizados, como el comunismo, se extiendan a toda clase de quejas particulares. Sin embargo, estos mismos dirigentes políticos no deben tomar demasiado literalmente su propio entusiasmo por la proclama de autenticidad. No deben confiarse en la fuerza de sus promesas nacionalistas para ocultar o acallar quejas totalmente. Deben actuar políticamente en la forma acostumbrada con grupos oprimidos, con el propósito de facilitar a estos grupos acceso a dependencias políticas responsables, y reducir de esta manera las condiciones que dan lugar a contraproclamas de legitimidad. Una clave para la estabilidad política parece ser, por lo tanto, la práctica de políticas flexibles tras la fachada de compromisos inflexibles a una misión nacional.

Epílogo: el caso de la sociología económica

Para terminar nuestra descripción de la sociología de la vida económica, indicaremos con unas cuantas frases

cuál ha sido nuestra posición en este libro. Empezamos con la noción de que la vida social puede separarse analíticamente en varios "aspectos": el económico, el político, el legal, el religioso, etc. Sin embargo, aunque analíticamente son separables, estos diversos aspectos influyen, uno al otro dentro del mundo empírico. En este libro hemos seleccionado como foco el aspecto económico, pero, a diferencia de los economistas que frecuentemente estudian este aspecto en forma aislada, nosotros decidimos examinar la interacción entre los aspectos económicos y no-económicos.

Iniciamos este examen aislando algunos temas de la historia del pensamiento económico y social. Los economistas teóricos como Adam Smith, Karl Marx, y John Maynard Keynes, aventuraron diferentes supuestos sobre las relaciones entre la economía y el resto de la sociedad. Con frecuencia estos supuestos son muy diferentes en cómo estos pensadores consideraron la operación de la economía. Los teóricos sociales como Emile Durkheim, Max Weber y Bronislaw Malinowski, demostraron sistemáticamente cómo las influencias políticas, familiares y legales condicionan el proceso económico. Finalmente, los economistas y sociólogos en los tiempos modernos han empezado a experimentar con teorías nuevas y tipos de investigación para medir las relaciones entre las variables económicas y no-económicas. Es así como la historia del pensamiento presenta un caso fuerte, que necesita de la observación de la interacción entre los diversos aspectos de la vida social para lograr una descripción adecuada de cualquiera de ellos.

Pero este caso basándose, como lo hace, en la acumulación no sistemática del pensamiento de diversos autores a través de los años, es sólo un caso muy general. Es necesario ser más específico y detallado al sacar las interre-

laciones entre las variables económicas y no-económicas. Hemos tratado de introducir el caso en detalle para la sociología económica en cuatro formas:

1. Sistemáticamente comparamos las disciplinas del economista y el sociólogo. Preguntamos qué clases de supuestos hace cada uno sobre la materia del otro, qué clases de preguntas hace cada uno en su propio campo, cómo cada uno contesta estas preguntas, cómo se traslapan los campos y cómo podrían estar integrados teóricamente.

2. Consideramos cada uno de los aspectos de la vida social como un subsistema de la sociedad. Luego preguntamos cómo cada subsistema influyó y fue influido por la economía. Tomando el parentesco como ejemplo, sugerimos que ciertas clases de estructuras familiares tienen mayor "tensión hacia la consistencia", en relación al trabajo asalariado y de fábrica, que otras estructuras familiares. Refiriéndonos a la religión, exploramos una tradición principal de investigación sobre los efectos de diferentes creencias religiosas en la actividad económica. Igualmente nos referimos a las implicaciones económicas de la investigación sobre el sistema político, el sistema de estratificación, etc.

3. Preguntamos cómo las variables no-económicas condicionan varios tipos de acciones económicas: producción, distribución y consumo. Al hacer tal cosa incorporamos muchos de los descubrimientos de la sociología industrial, la investigación sobre la estructura comparativa del mercado y el trabajo de economistas y sociólogos en las determinantes de gastos y ahorros.

4. Preguntamos cómo las variables económicas y no-económicas afectan una a la otra durante los períodos de cambio social. Concentrándonos en el problema del desarrollo económico, primero observamos algunas de las formas cómo los factores sociales facilitan o impiden el

esfuerzo de modernización. Después mostramos cómo una economía en desarrollo rápido trae consigo una proliferación de cambios en la estructura social. El caso de la sociología económica es particularmente notable en el análisis del cambio, puesto que muchos de los supuestos simplificadores de los economistas son inaplicables cuando el ambiente económico social está candente.

Una ventaja del trato de la sociología de la vida económica desde numerosos lados es que nos capacita para localizar los puntos débiles del campo, así como sus puntos fuertes. Hemos descubierto no sólo lo que sabemos, sino también lo que no sabemos. Hemos tratado a todo lo largo del libro de identificar las lagunas en nuestro conocimiento. A medida que estas lagunas se vayan llenando con los esfuerzos de los estudiosos, el campo de la sociología económica tendrá un papel único y vital, contribuyendo al desarrollo de los dos campos que abarca.

BIBLIOGRAFIA

Esta bibliografía tiene por objeto lanzar al estudiante a una investigación mediante los escritos disponibles sobre la sociología económica, en lugar de proporcionarle una bibliografía comprensiva.

Para el conocimiento de los elementos sociológicos en el pensamiento económico es mejor acudir a los clásicos. Los importantes son: Adam Smith, *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* (Nueva York: The Modern Library, 1937); Karl Marx, especialmente *Communist Manifesto* (Londres: Allen & Unwin, 1948, y muchas ediciones de cubierta de papel), y *Capital* (Nueva York: The Modern Library, 1936); Alfred Marshall, *Principles of Economics,* octava edición, especialmente los Libros III y VI (Nueva York: Macmillan, 1920), y John Maynard Keynes, *General Theory of Employment, Interest and Money* (Nueva York: Harcourt, Brace, 1936). Para un tratado secundario elemental de temas en la historia del pensamiento económico tenemos a Robert Lekachman, *A History of Economic Ideas* (Nueva York: Harper, 1959). Un tratado más elaborado es el de Overton H. Taylor, *A History of Economic Thought* (Nueva York: McGraw-Hill, 1960). Joseph A. Schumpeter, *History of Economic Analysis* (Nueva York: Oxford University Press, 1954). Este libro representa un trabajo enorme y desafiante.

Entre los clásicos de la historia del pensamiento sociológico están incluidos los trabajos mencionados anteriormente de Marx; Émile Durkheim, *The Division of Labor in Society,* traducción de George Simpson (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1949); Vilfredo Pareto, *The Mind and Society,* traducido (*) por Andrew Bongiorno y Arthur Livingston (Nueva York: Harcourt, Brace, 1935); Max Weber, *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism,* traducido por Talcott Parsons (Nueva York: Scribner, 1930), y *The Theory of Social and Economic Organization,* traducida por A. M. Henderson y Talcott Parsons (Nueva York: Oxford University Press, 1947). Con un campo teórico muy amplio están Adolpe Löwe, *Economics and Sociology* (Londres:

(*) Por traducido se quiere decir traducción hecha al inglés. (N. del T.)

Allen & Unwin, 1935); Talcott Parsons, *The Structure of Social Action* (Nueva York: McGraw-Hill, 1937); Talcott Parsons y Neil J. Smelser, *Economy and Society,* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1956); y Karl Polanyi, C. M. Arensber y H. W. Pearson (eds.) *Trade and Market in the Early Empires* (Glencoe, Ill.: The Free Press, 1957).

Los estudiantes interesados en la vida económica de las economías no-industriales y no-comercializadas deberán consultar a Bronislaw Malinowski *Argonauts of the Western Pacific* (Londres: Routledge, 1922) y a *Coral Gardens and Their Magic* (Londres: Allen & Unwin, 1935). Otras fuentes son Marcel Maus, *The Gift* traducido por Ian Cunnison (Glencoe Ill.: The Free Press, 1954); Raymond Firth, *Primitive Polynesian Economy* (Londres: Routledge, 1939) y *Malay Fishermen* (Londres: Kegan Paul, Trench, Trubner, 1946). Un esfuerzo reciente por sintetizar el campo de la antropología económica es el de Melville J. Herskovits, *Economic Anthropology* (Nueva York: Knopf, 1952).

En el campo de la sociología industrial el trabajo más significativo y único es el de F. J. Roethlisberger y William J. Dickson, *Management and the Worker* (Cambridge; Harvard University Press, 1947). En cuanto a aspectos más amplios sobre el punto de vista de las "relaciones humanas" está el trabajo de Elton Mayo, *The Social Problems of an Industrial Civilization* (Boston: Graduate School of Business Administration of Harvard University, 1945). Dos textos guías en el área de la sociología industrial son los de Wilbert E. Moore, *Industrial Relations and the Social Order,* edición revisada (Nueva York: Macmillan, 1951); y el de Eugene V. Schneider, *Industrial Sociology* (Nueva York: McGraw-Hill, 1957). El estudiante interesado en los conflictos industriales deberá consultar a Arthur Kornhauser, Robert Dubin y Arthur M. Ross (eds.) *Industrial Conflict* (Nueva York: McGraw-Hill, 1954), y a Walter Galenson y Seymour Martin Lipset (eds.) *Labor and Trade Unionism* (Nueva York: Wiley, 1960). En cuanto a periódicos especializados en las relaciones de trabajo están *Industrial and Labor Relations Review,* e *Industrial Relations.*

Para el análisis sociológico del desarrollo económico véase a Bert F. Hoselitz (eds.), *The Progress of Underdeveloped Areas* (Chicago: University of Chicago Press, 1952); Lyle B. Shannon (eds.), *Underdeveloped Areas* (Nueva York: Harper's 1957); Bert F. Hoselitz y Wilbert E. Moore (eds.), *Industrialization and Society* (The Hague: UNESCO-Mouton, 1963). El periódico *Economic Development and Cultural Change* contiene muchos estudios sobre los aspectos sociales del crecimiento económico, lo mismo que el periódico *Explorations in Entrepreneurial History.*

Otros libros importantes sobre diferentes aspectos de la sociología económica son el de Reinhard Bendix, *Work and Authority*

in Industry (Nueva York: Wiley, 1956); Francis X. Sutton, y col., *The American Business Creed* (Cambridge: Harvard University Press, 1956); Adolph A. Berle y Gardiner C. Means, *The Modern Corporation and Private Property* (Nueva York: Macmillan, 1933); Robert A. Gordon, *Business Leadership in the Large Corporation* (Washington, D. C.: Brookings Institute, 1945); Alvin W. Gouldner, *Patterns of Industrial Bureaucracy* (Gleancoe, Ill.: The Free Press, 1954); y George Katona, *Psychological Analysis of Economic Behavior* (Nueva York: McGraw Hill, 1951). Periódicos que contienen muchos estudios sobre la sociología económica son el *American Sociological Review, American Journal of Sociology, British Journal of Sociology* y *American Journal of Economics and Sociology.*

INDICE ALFABETICO

A

Abegglen, James C., 116, 135
Accionistas, 90
Adams, Stuart, 135
Agrupamientos étnicos, 122-127
Ahorros, 19
Ambigüedad en las expectativas de los papeles a desempeñar, 57, 60
Ando, Albert, 192
Antropología y Sociología económica, 32
Arensberg, Conrad M., 116, 139, 163, 174
Aubert, Vilhelm, 156
Automatización, 141-142
Autoridad, 165

B

Babchuk, Nicholas, 171
Bakke, E. Wight, 177
Baldwin, George B., 93, 99, 126, 180
Bales, Robert F., 119
Barnard, Chester I., 149, 162, 168
Becker, Howard S., 156
Behrend, Hilde, 179
Bellah, Robert N., 82
Bendix, Reinhard, 84, 133, 135
Bergson, Abram, 38
Berle, A. A., Jr., 90
Berliner, Joseph S., 166-167
Bernstein, Irving, 105
Blau, Peter M., 160
Boddy, Francis M., 195
Boeke, J. H., 216
Boulding, Kenneth E., 38
Brown, Emily Clark, 93
Brozen, Yale, 183-184
Brumberg, R. E., 192
Bruton, Henry J., 203
Burgess, Ernest W., 118
Burguesía, 13
Burocracia, 158-160

C

Calvinismo, 30, 81
Cambio estructural, 170-171, 201, 227
Capataz, 154
Capitalismo, 14
Carr-Saunders, A. M., 152
Categoría o posición, 167-168
Cayton, Horace R., 124
Clark, Lincoln H., 186
Clarke, Alfred C., 197
Cochran, Thomas C., 182
Cole, Arthur H., 182
Coleman, James S., 181
Coleman, J. Walter, 94
Comercio internacional, 11
Comunicación, 170

Competencia, 16
Consumidores, 89-90
Consumo, 19-20, 137, 187-198
Corwin, Ronald G., 156
Costo marginal, 48
Cotrell, W. Fred, 141, 171
Crozier, Michel, 141
Cyert, R. M., 40

Ch

Chamberlain, Edward H., 16
Chester, T. E., 105
Chinoy, Ely, 87, 155

D

Dahl, Robert A., 112
Dalton, Melville, 154
Daniel, George T., 94
Davis, Fred, 156
Davis, Kingsley, 82
Denney, Reuel, 112
Dennis, Wayne, 69
Desviación, 54, 59
Determinantes técnicas, 139
Dewey, Donald, 124
Deyrup, Felicia J., 93
Diamond, Sigmund, 86
Dickson, William J., 163
Disputas obreras, 102-104
Distribución, 137
  del ingreso, 21
Dorfman, Robert, 122
Drake, St. Clair, 124
Drucker, Peter F., 134
Dubin, Robert, 85, 92, 94, 99, 101, 104, 106
Duesenberry, James, 191
Dunlop, John T., 98, 102, 104, 146
Durkheim, Emile, 26-27, 222

E

Económica,
  racionalidad (véase *Racionalidad económica)*
  sociología (véase *Sociología económica)*
Eisenstadt, S. N., 228, 230
Emerson, Rupert, 125, 211
Engels, ley de, 196
Estratificación, 77, 221
  social, 129-135
Evans-Pritchard, E. E., 225
Evolución social, 22-23
Exigencias funcionales, 54

F

Factores culturales, 80-87
  aspecto,
    evaluador, 80
    existencial, 80
Faunce, William, 142
Feldman, Arnold S., 210
Field, Mark, 154
Firth, Raymond, 33, 36
Fischer, Lloyd H., 65, 94, 123
Florence, P. Sargent, 89
Foote, Nelson N., 197
Form, William H., 65, 152
Forma de producción, 12
Fortes, Meyer, 116, 225
Fowler, Irving, 164
Fox, John, 180
Frazier, Franklin, 124
Friedman, Milton, 192
Friedmann, Eugene A., 122
Friedmann, Georges, 141

G

Galbraith, John K., 112
Galenson, Walter, 92

Gardner, Burleigh B., 146
Gerth, H. H., 30, 159
Ginsberg, Eli, 181
Glazer, Nathan, 112
Gold, Ray, 156
Goldstein, Joseph, 180
Goldstein, Sidney, 135
Goode, William J., 164, 171
Gordon, Robert A., 149
Gouldner, Alvin W., 99, 160, 171
Granick, David, 166
Gross, Edward, 65
Grupos de parentesco, 115-122
Guest, Robert H., 155, 171
Guetzkow, Harold, 161

H

Hagen, Everett E., 183
Haire, Mason, 40
Haley, Bernard F., 38, 159
Handlin, Mary F., 115
Handlin, Oscar, 115
Hansen, Alvin H., 19-20
Harbison, Frederick H., 98
Harrison, Selig, 225
Hauser, Philip M., 122
Havighurst, Robert J., 122
Healy, James J., 104
Heller, Walter W., 195
Henry, William E., 69
Hicks, John, 189
Hodgkin, Thomas, 226, 231
Hoffman, L. Richard, 141-142
Homans, George C., 62, 169
Hoselitz, Bert F., 83, 109, 200, 203, 209
Hughes, Everett Cherrington, 146
Hunter, Floyd, 113
Hutton, J. H., 132

I

Ideología, 83-84, 86
Industrial sociology, 163
Ingreso,
  distribución del, 16
  marginal, 48
Inkeles, Alex, 129
Institucionalización, 53
Instituto Tavistock, en Londres, 179
Intercambio, sistemas de, 172
Interés, tasa de, 19
Internacional, comercio (véase *Comercio internacional*)
Inversiones, 19
Irwin, Donald, 103, 106

J

Jacoby, Erich H., 125, 229
James, John, 163

K

Katona, George, 63, 69, 193
Katz, Daniel, 69
Katz, Elihu, 186
Kaysen, Carl, 88
Kelley, Matthew A., 92
Kennedy, Robert E., Jr., 82
Kennedy, Van D., 104
Kerr, Clark, 65, 98, 100, 107
Keynes, John Maynard, 17, 22, 48, 145, 190-191
Kimball, Solon T., 116
Klein, Lawrence R., 69, 197
Knowles, K. G. J. C., 97, 100
Knox, John B., 180
Komarovsky, Mirra, 63, 65, 69, 164, 197
Kornhauser, Arthur, 85, 92, 94, 99, 101, 104, 106
Kornhauser, William, 229

Kovner, Joseph, 181
Kurihara, K. K., 192
Kuznets, Simon, 82, 233

L

Lahne, Herbert J., 181
Laissez faire, 9-10, 111
Lambert, Richard, 209
Landes, David, 117, 184
Lazarsfeld, Paul, 186
Leibenstein, Harvey, 160, 189
Leiter, Robert David, 155
Lester, Richard A., 47, 50
Levy, Marion, 117
Ley de Engels, 196
Liddell, D. K., 180
Lieberson, Stanley, 127
Lipset, Seymour Martin, 69, 133, 135, 181, 229
Litwak, Eugene, 119
Locke, Harvey J., 118
Low, J. O., 134
Lysgaard, Sverre, 103, 150, 163

M

Mahoney, Thomas A., 120
Malinowski, Bronislaw, 34, 150, 174
Mann, Floyd C., 141-142
Mann, Peter H., 156
March, J. G., 40, 161
Marriott, McKin, 221
Marshall, Alfred, 18, 188-189
Marx, Karl, 12-13, 22, 81, 138, 202
Mason, Edward S., 88
Matossian, Mary, 230
Matthewson, Stanley B., 163
Mauss, Marcel, 35, 174
Mayo, Elton, 41, 103, 146
McClelland, David, 183
Means, Gardiner, 90
Mercado,
  sistemas de, 176-181
  de trabajo, 176-181
Mercantilismo, 7, 21
Merton, Robert K., 154, 160
Métodos de investigación, 60
  comparativo, 60-61
  estadístico, 60
  estudio de casos particulares, 62
  experimental, 60
  por inspección, 63
  patrones matemáticos, 62
Michels, Robert, 180
Middleton, Russell, 115
Miller, Delbert C., 65, 113, 152
Mills, C. Wright, 30, 111, 134, 159
Mills, Lennox A., 125, 211
Modigliani, Franco, 192
Molly Maguire Riots, 94
Mooney, W. H., 197
Moore, David G., 146
Moore, Wilbert E., 62, 82, 139, 200, 210, 233
Morgenstern, Oskar, 40
Mueller, Eva, 63
Myers, Charles A., 98, 101

N

Nacionalismo, 82-83, 229-230
Nash, Manning, 204
Nelson, Carl E., 195
Nimkoff, M. F., 115
Normas, 53
Norris, Ruby Turner, 193
Nurkse, Ragnar, 207

O

Oferta y demanda, 49, 206

Ogburn, W. F., 118
Organizaciones, 157-161
formales, 157-161
informales, 161-165

P

Packard, Vance, 134
Papendreou, Andreas, 159
Pareto, Vilfrido, 189
Parnes, Herbert S., 179
Parsons, Talcott, 31, 86, 112, 119, 177, 186-188, 195
Patrón ejecutivo, 148-149
Patrones, 59
de cambio, 59
matemáticos, 62
ocupacionales, 144-148
capataz, 154
ejecutivo, 148-149
profesional, 152
trabajadores de poco adiestramiento, 155
de proceso, 59
Pearson, Harry, 175
Perlam, Selig, 98, 103
Pigou, A. C., 18
Polanyi, Karl, 174
Política,
fiscal, 20
monetaria, 20
Políticas, variables, 87-114 (véase *Variables políticas)*
Pollock, Frederick, 141
Preferencia de la liquidez, 20
Producción, 137-139
Proletariado, 13
Protestantismo, 30, 81, 183, 212

R

Racionalidad económica, 50, 66
Ranney, Austin, 40
Record, Jane Cassels, 156
Rees, Albert, 100
Relaciones,
obrero-patronales, 91-108
formas, 94 ss.
políticas, de las unidades económicas, 87
Reynolds, Lloyd G., 107, 176, 179
Rice, A. K., 179
Richardson, J. Henry, 94
Riesman, David, 112
Ritos sobre el pasaje, 209
Robinson, Joan, 16
Roethlisberger, Fritz J., 41, 163
Rogoff, Natalie, 135
Rosovsky, Henry, 184
Ross, Arthur M., 85, 92, 95, 99, 101, 103-104, 106
Rossi, Peter, 129
Rostow, Eugene V., 91
Rostow, W. W., 211
Rothenberg, Jerome, 38

S

Salarios diferenciales, 50
Samuelson, Paul A., 45, 49
Sanciones, 53, 75-79
Say, J. B., 18
Sayles, Leonard R., 181
Scott, Jerome, 180
Schilling, Jane, 106
Schlicter, Summer H., 107
Schneider, Eugene V., 150
Schneider, Louis, 103, 163
Schulze, Robert, 113
Segmentación, 201
Selznick, Philip, 160
Shepard, Herbert A., 154
Sheppard, Harold L., 126
Shubik, Martin, 40

Siegel, Abraham, 100, 139
Simon, Herbert A., 161
Simpson, George, 26
Sistema de casta, 131
Sistemas,
  religiosos, 219
  sociales, 71-136
Smelser, Neil J., 103, 177, 186, 195, 214
Smith, Adam, 9-10, 21
Smith, Ted C., 114
Social, evolución (véase *Evolución social)*
Socialismo, 12
Sociología económica (véase también *Sociología industrial)*
  y antropología, 32
  definición, 63
  desarrollo histórico, 6-41
  factores culturales, 80-87
  y Psicología, 66
  sistemas sociales, 71-136
  subdivisiones, 65
Sociología industrial, 63
Spencer, Herbert, 23-24
Spengler, Joseph J., 82, 233
Stagner, Ross, 105
Steiner, Peter O., 122
Stewart, Michael, 166
Stinchcombe, 128
Stone, Robert C., 85, 155
Strauss, George, 171, 181
Strodtbeck, Fred L., 186
Sussman, Marvin B., 186
Sutton, Francis X., T6

T

Taylor, O. H., 8
Tensiones, 56
  reacciones, 57
  variables, 56, 85-86
Teoría del juego, 40
Thomas, Woodlief, 195
Thompson, Virginia, 125, 211
Tootell, Geoffrey, 164
Trabajadores, 91
  de poco adiestramiento, 155
Trist, E. L., 179
Trow, Martin, 69, 181

V

Valores, 53, 81, 83
Van der Kroef, Justus, M., 183
Variables, 45-46, 53-54, 64-66
  dependientes, 45, 51
  independientes, 47, 56, 81-83
Vatter, Harold G., 145
Veblen, Thorstein, 189
Viteles, Morris S., 146, 165
Von Neumann, John, 40

W

Warner, W. Lloyd, 134-135
Warren, Edgar L., 105
Weber, Max, 28-29, 61, 81-82, 159, 182, 219
Wellisz, Stanislas, 101
Western Electric Company, 41
Whitehead, T. North, 41
Whyte, R. Clyde, 197
Whyte, William Foote, 103
Whyte, William H. Jr., 197
Wilensky, Harold L., 120
Wilson, P. A., 152
Williams, Lea E., 184
Wray, Donald E., 155

Z

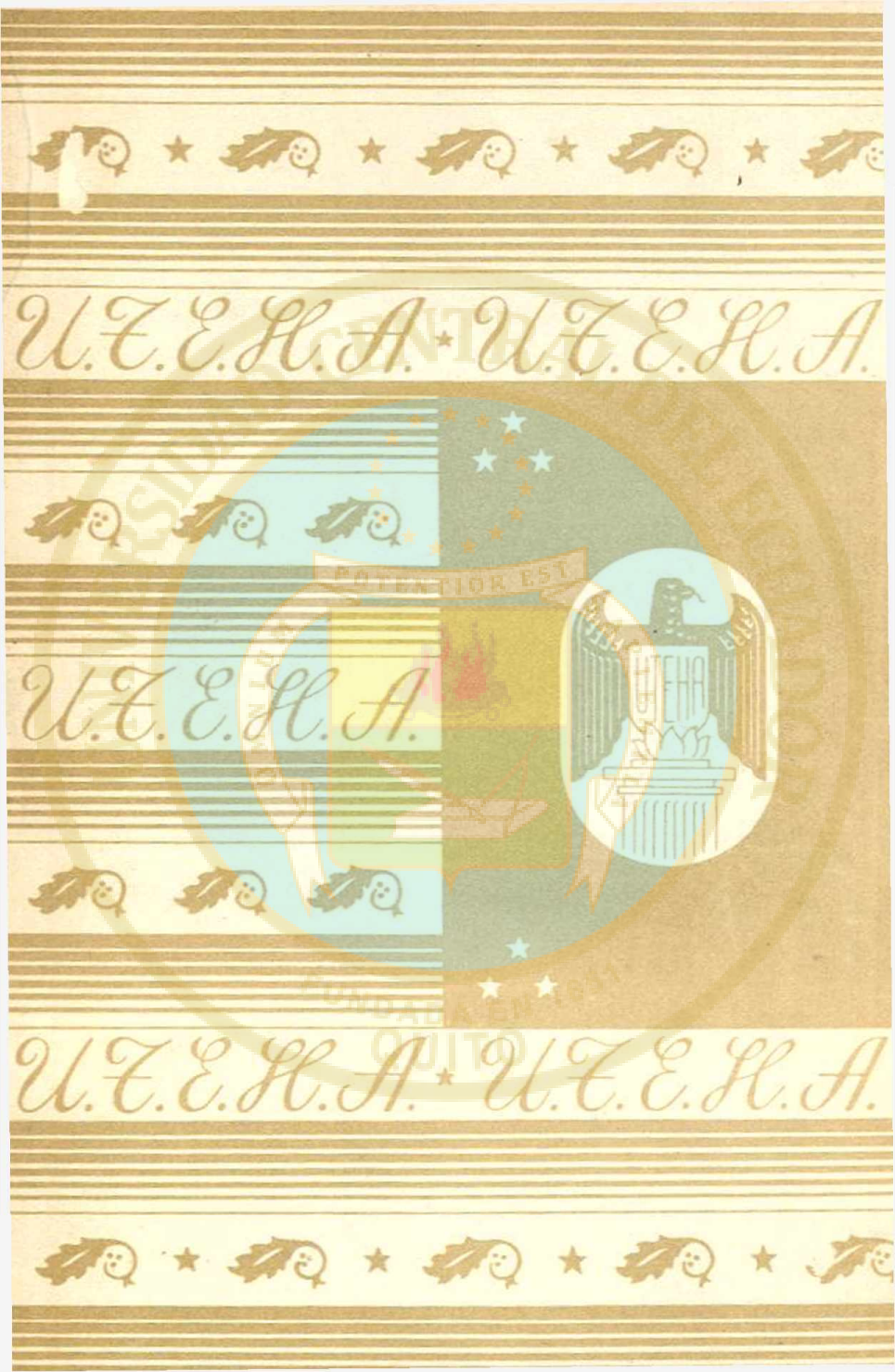
Zawodny, Janusz, 96
Zimmerman, Carle C., 196

Esta obra ha sido editada por la Unión Tipográfica Editorial Hispano-Americana, de México, D. F., Av. de la Universidad, 767. Fue impresa en la Editorial Rabasa, S. A., de México, D. F., Art. 127 Constitucional, 95, y se terminó el día 30 de julio de 1965. La edición estuvo al cuidado de Marín Civera, y consta de 6 000 ejemplares.

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
FUNDADA EN 1651
QUITO

Precio de venta en México: $

U.T.E.H.A. U.T.E.H.A.



U.T.E.H.A.

U.T.E.H.A. U.T.E.H.A.

BIBLIOTECA GENERAL
UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR, QUITO

FECHA DE DEVOLUCION		

Alta:3100617

301:33
S638 Smelser, Neil J.
Ej.1 Sociologia de la vida economica.

manuales UTEHA

ARTE

CIENCIAS

TECNOLOGIA

CIENCIAS MATEMATICAS - 1
FISICA - 2
QUIMICA - 3
CIENCIAS NATURALES - 4
MEDICINA, VETERINARIA Y FARMACIA - 5
TECNOLOGIA - 6

UNIVERSIDAD CENTRAL DEL ECUADOR
QUITO
1651
39427

CIE

AGRIC

SECCIONES DE QUE CONST