

Estratificación social y estructura del poder en América Latina *

****Disertación en las Jornadas de Integración Económica, sobre Sociología Latinoamericana, Universidad Nacional de la Plata, Rep. Argentina.***

Rubinstein, Juan C.

Juan C. Rubinstein: Nacido en 1928, Doctor en Derecho y Ciencias Sociales. Se desempeñó hasta 1966 como Profesor Adjunto de Sociología y de Derecho Político en la Universidad Nacional de Buenos Aires y actualmente es Profesor Titular de Historia de la Ciencia Política y de las Instituciones en la Universidad Nacional del Sur (Bahía Blanca) y de Sociología Latinoamericana en la Universidad Nacional de La Plata.

Ha publicado libros con relación a la problemática social argentina y latinoamericana, entre ellos, "Desarrollo y Discontinuidad política en Argentina", "Estrategia y táctica para el cambio" y "Movilidad social en una sociedad dependiente". Además el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS), ha publicado un trabajo sobre "Urbanización, estructuras de ingresos y movilidad social en Argentina 1960-1970".

Ha sido, igualmente, Secretario del Interior del Partido Socialista Argentino.

El concepto de estructura. Tipos de estructura y núcleos peculiares

En primer lugar y antes de desarrollar el tema principal que nos ocupará hoy, resulta, a mi juicio, indispensable explicar el concepto de *estructura*.

Ustedes deben saber que éste, en los últimos años, se ha utilizado - con mucha frecuencia, sobre todo en el ámbito político. Pero, pese a ese uso frecuente o mejor en razón de esa frecuencia, el término *estructura* ha servido tanto para un fregado como para un barrido.

En efecto, al referirse a las estructuras, quienes lo han hecho desde un punto de vista político, han planteado con énfasis la problemática del cambio. En otros términos, con frecuencia, repito, se alude al *cambio de las estructuras*, sin aclarar en qué consiste ese cambio y, mucho menos, sin definir qué *es* una estructura.

Esencialmente una estructura es un sistema de relaciones. Es decir, es el modo como los hombres, de una u otra forma, se vinculan entre sí dentro de un campo determinado de la sociedad, sea para establecer relaciones de tipo económico, para ubicarse socialmente en los diferentes estratos - de la sociedad o para jugar políti-

camente a través del instrumento del estado en la estructura de poder. De ahí que podamos definir la estructura, como un sistema de relaciones que se nuclea alrededor de un elemento básico o núcleo fundamental. En la estructura económica, ese núcleo lo constituyen los medios de producción y de cambio; en la estructura social, el sistema de clases y sus relaciones recíprocas; y en la estructura política, como la sociedad y sus componentes humanos juegan ubicados, en los distintos grupos, a través del poder, que es en última instancia la relación entre dominantes y dominados. De tal manera, se observará que en la estructura de poder juegan grupos que actúan como dominantes y otros que aparecen como dominados. Relación de dominio inmersa en una organización jurídico-política que es el Estado.

Además, esas diferentes estructuras básicas (económica, social y política) resultan dinámicamente interdependientes. Esto es, cada una de ellas responde a los estímulos o modificaciones que se producen en las otras, con estímulos o modificaciones que, a su vez, implican nuevos planteos que requieren respuesta.

Juego de cambios que se produce: 1. al mismo tiempo (dialéctico) y 2. dentro de un continuo espacio-temporal (proceso histórico). Por eso, bien puede afirmarse que cada estructura se constituye en *función* (variable interdependiente) de las otras.

El problema del desarrollo y subdesarrollo

Por otra parte, también conviene plantear como presupuesto conceptual, el significado de desarrollo y subdesarrollo. Estas jornadas, fundamentalmente apuntan a explicar la dependencia latinoamericana y para ello es indispensable tratar al desarrollo y al subdesarrollo no como entidades conceptuales diferentes, sino como entidades conceptuales interpenetradas o dialécticas.

Quienes han estudiado el problema global del desarrollo, lo han hecho tomando cada uno de esos dos aspectos como separados. Es decir, han efectuado un análisis estático. Por ejemplo, se acostumbra analizar a Europa Occidental o Estados Unidos como continentes o países desarrollados, y a América Latina como continente subdesarrollado, al igual que Africa o Asia. Pero el porqué del subdesarrollo en unos y el desarrollo en otros, recién ahora se ha comenzado a tematizar. Claro está, y hay que aclararlo en beneficio de la verdad, que la problemática desarrollo-subdesarrollo, en su significación actual, es relativamente corta en el tiempo.

Aproximadamente, desde hace unos veinte años a esta parte, es que esta problemática se ha planteado a nivel de estrategia global. Es decir, una estrategia destinada a

afectar tanto a la estructura económica, como a la social y la política o, en otros términos, el espectro total de la realidad.

Ello no significa que antes no se planteara la existencia de una relación entre el desarrollo y el subdesarrollo, pero ésta se fundamentaba en el imperialismo. Vinculación esencialmente analizada desde un punto de vista económico.

Las teorías sobre el subdesarrollo

La tematización del subdesarrollo encuentra su primera teorización en GUNNAR MYRDAL, quien fundamentó la existencia de aquél en base a la teoría de la causación circular cumulativa. Myrdal, con ésta, rompe los modelos que admiten la posibilidad de desarrollo en los países dependientes o atrasados, sin que operen cambios en estos y, simultáneamente, en los países desarrollados.

Los teorizadores clásicos consideraron que el pasaje de una estructura social dada, desde una etapa preindustrial a otra de industrialización, se tenía que dar conforme al proceso vivido por los países de Europa Occidental y Estados Unidos, olvidando - sin duda - la existencia de un comercio internacional desequilibrado.

Myrdal, con la enunciación de la ley de causación circular cumulativa, demuestra la inexistencia de un equilibrio del comercio internacional y, por el contrario, plantea la realidad de dos círculos viciosos: el de la riqueza y la pobreza.

Sin embargo, no profundiza en lo que respecta a las vinculaciones entre uno y otro círculo causal, determinantes de la acumulación de riqueza en un lado (los países metropolitanos) y de pobreza en otro (los dependientes).

RAUL PREBISCH, en 1949, cuando expone su teoría de los países periféricos, tampoco vincula a estos con los centrales. Se limita a diagnosticar la situación de los países llamados periféricos, que en última instancia son los países subdesarrollados, sin postular qué vías debían abrirse para realizar un efectivo cambio de estructuras. A lo más, revela el mecanismo del comercio internacional, en función de la relación de los términos de intercambio que aparecen siempre para los países periféricos, con signo negativo.

Por su parte, ROSTOW, cuando plantea las diferentes etapas que conducen al desarrollo económico, lo hace desde un punto de vista mecanicista y fundado en el mo-

delo europeo occidental. Modelo que no es válido para una relación totalmente distorsionada como es la relación de los países subdesarrollados con los industriales.

Finalmente, quien profundiza la relación desarrollo-subdesarrollo es PAUL BARAN, a través de la teoría del *excedente económico*. La teoría del excedente económico puede compararse con la de la *plusvalía*. Esta, en cuanto la acumulación de riqueza aparece como sobreproducto del trabajo no pagado, y aquélla, en tanto la riqueza de unas naciones constituye el sobreproducto del trabajo no pagado, y aquélla, en tanto la riqueza de unas naciones constituye el sobreproducto del trabajo no pagado, producido por las naciones subdesarrolladas o proletarias.

Todas estas teorías, salvo la de Rostow, indican que el subdesarrollo de las naciones periféricas o dependientes no constituyó un *hecho casual*. Por el contrario, éste ha sido el resultado de una política *intencionada* de los países desarrollados o centrales.

Resultan abundantes los ejemplos a ese respecto. Sin ir más lejos, - las condiciones de desenvolvimiento de la América Española durante la colonia, divididas sus regiones en compartimientos económicos estancos, constituyen una buena prueba de lo dicho.

El subdesarrollo de los países periféricos fue la condición para el desarrollo de los países centrales. De modo tal que en la medida en que - analicemos la ecuación desarrollo-subdesarrollo de manera conjunta, no debemos ni podemos perder de vista esa circunstancia.

América Latina: continente subdesarrollado

Un análisis, a nivel estructural, de nuestro continente, debe partir del presupuesto que hemos enunciado recién. Nosotros, latinoamericanos, debemos asumir en plenitud nuestra condición de integrantes del mundo subdesarrollado. Este es el hecho esencial. Somos subdesarrollados y somos dependientes, cualquiera sea el grado de subdesarrollo que presenten unos u otros países de América Latina. Por supuesto que si tomamos el caso de la Argentina y lo comparamos con Bolivia o Haití, la diferencia resulta sideral. Esas diferencias se reflejan en la política, por su mayor o menor estabilidad; y en el desenvolvimiento social, por la mayor o menor movilidad dentro de las clases sociales o la mayor o menos complejidad de la sociedad global.

De cualquier manera, es necesario analizar estructuralmente a América Latina a partir del presupuesto de que estamos condicionados por una situación general determinada por la dependencia.

Hay que tener en cuenta además, como dijimos, como elemento sustancial para nuestro enfoque, la circunstancia de que tanto la estructura social o de clase como la de poder, no juegan independientemente. Constituyen, tanto una como otra, los términos indispensables de un proceso histórico interdependiente. No hay posibilidad, salvo por razones didácticas, de establecer ningún corte del proceso. Este se va dando dentro de una dinámica, donde la estructura económica, la estructura social o la política, juegan como codeterminantes. Existe una relación dialéctica y, por ello, esa relación se da en juego abierto. Es decir, si dentro de la estructura económica opera un cambio tecnológico en los medios de producción y cambio - como el de la automatización - de inmediato se producirán variables en la estructura de clase y de poder, que van a conjugar, a su vez, situaciones diferentes en la estructura económica. Por vía de hipótesis, cabe la misma explicación para la estructura social en su vinculación con la económica y la política o de ésta en relación con la estructura económica y social. La interdependencia de cada estructura con las demás es la que otorga al proceso histórico su continuidad.

La estructura de clases

1. Visión histórica:

Es evidente que América Latina, en lo que concierne a su estructura de clases, ha variado notablemente. Una fue la estructura de clase latinoamericana del siglo XIX y las primeras décadas del XX; otra es la actual. Por supuesto, cuando analizamos a nivel histórico las características de la sociedad latinoamericana del siglo XIX o comienzos del siglo XX - sea en la Argentina, Bolivia, Perú o cualquiera de los países que componen nuestro continente - vamos a encontrarnos con un sistema de estratificación - esto es, la ubicación de los hombres dentro de una determinada clase social por razones de nacimiento o de pertenencia (conciencia de estar en una determinada clase y no en otra) e, incluso, por razones de referencia (conciencia de querer estar en otra clase social y no en la que pertenece) - distinto.

El sistema de estratificación social latinoamericano, en el siglo pasado, era relativamente simple, privando un sistema de relaciones fundado: a) en la explotación del campo, cuyo medio de producción típico, según el país, era el de la hacienda, el fundo o la estancia; b) en la prevalencia de población rural sobre la urbana; c) en la existencia de un grupo dominante que obtenía su fuente de dominación en la renta

de la tierra y d) diferentes grupos componentes del aspecto de los sectores dominados; algunos de ellos - como los pertenecientes al sector profesional o mercantil de las ciudades - gozando de una cierta independencia por sus conexiones con los intereses de las potencias imperiales y los más que nutrían el vasto ejército de peones agrícolas, pequeños artesanos y subocupados urbanos.

Alrededor de la Primera Guerra Mundial se produce un cierto cambio. Como consecuencia de este conflicto, en especial del bloqueo marítimo, que interrumpe substancialmente el comercio, América Latina asiste a modificaciones de su estructura. Modificación que se revela, principalmente, en una fortificación de los débiles sectores urbanos y con el acceso de las clases medias, no al poder, como muchas veces se ha dicho, sino al gobierno.

Así, opera en Chile un movimiento populista, liderado por Alessandri en 1920; tiempo antes Uruguay asiste al ascenso de Battle y Ordoñez, y en 1916 Yrigoyen lo hace en la Argentina.

Durante todo ese período - que abarca desde 1910 a 1930 - se observa el nacimiento de núcleos que aspiran al gobierno, con la constitución de movimientos pluriclasistas, tales como el APRA en Perú o el PRI en México, a consecuencia de la revolución que se inició en 1910 con la caída de Porfirio Díaz. Sin embargo, este acceso de los sectores sociales intermedios - hay que subrayarlo - no implicó un efectivo dominio del Estado. No conquistaron esos sectores al Estado, porque carecieron de un efectivo control del poder.

Con la segunda Guerra Mundial se produce una nueva oleada de ascenso de los sectores medios, ascenso que viene conectado con otro proceso que sí va a incidir en la estructura de clases. Este es el de industrialización, promovido por lo que dio en llamarse política de sustitución de importaciones. El origen de esta política lo encontramos en la crisis mundial de 1930 y sobre todo en el ciclo de depresión económica posterior a 1930.

Los efectos de la depresión en el mercado internacional obligó a los grupos de poder reales, en especial los grupos terratenientes de América Latina, a fortalecer su poder de negociación con las potencias industriales a través de una política substitutiva de importaciones. Ahí encontramos la explicación de porqué han sido grupos conservadores, como los que tuvimos en la década del 30, o representativos de intereses terratenientes, como los sectores cafeteros en el Brasil, quienes impulsaron una política industrial. Buscaban, con ésta, mejorar su poder de negociación

frente a las potencias desarrolladas. La industrialización latinoamericana fue un efecto directo de nuestra dependencia económico-política, provocando una de las tantas paradojas históricas, que encuentra su explicación racional en la comprensión dialéctica del desarrollo de la contradicción interna de un sistema.

En efecto, el sector dominante, lo que ha dado en llamarse la *oligarquía dirigente* latinoamericana, pretendió con la industrialización mejorar, como dijimos, su poder de negociación. Desarrolló, por tanto, una infraestructura industrial vegetativa; pero ésta, por su propia dinámica, cobró una relativa independencia. Relativa, porque los intereses dominantes en la industria, en su núcleo hegemónico, pertenecen o participan del sector tradicional terrateniente; no obstante lo cual al implantar nuevos modos de producción determinaron la expansión de los grupos urbanos y, dentro de estos, la emergencia de un proletariado industrial. Situación novedosa que plantea un distinto diagrama social y la aparición de fuerzas potencialmente contradictorias que pueden, o no, alterar en su decurso al sistema de estratificación social. Hasta ese entonces, en la mayor parte de los países latinoamericanos, el "sistema" - analizado desde el punto de vista de la estratificación de clases - era simple.

Los grupos terratenientes cuyo poder descansaba en la renta fundiaria, las masas campesinas compuestas por peones, asalariados o no, y por propietarios minifundistas económicamente dependientes del sector latifundista, y pequeños grupos en las ciudades, que podríamos llamar grupos emergentes, pero que en realidad vivían vegetando desde prácticamente la emancipación política y su crecimiento o su estancamiento dependían de circunstancias que no controlaban ni económica ni políticamente. Es decir, eran dependientes tanto de los sectores hegemónicos internos, el sector terrateniente, como de los sectores hegemónicos externos, a través de la política de los países metropolitanos, quienes en última instancia, determinaban la marcha del proceso económico, el social y el político del continente subdesarrollado latinoamericano.

En la actualidad la situación ha sufrido ciertas variaciones. La mayor parte de los países latinoamericanos está viviendo un proceso de cambio, operando algunas alteraciones en el sistema de relaciones económicas, en el sistema de relaciones sociales y en el sistema de relaciones políticas. Esa alteración es consecuencia del proceso de industrialización, al crear éste condiciones que, evidentemente, no pueden controlarse con la misma simplicidad con que se controlaban hace 40 o 50 años. Antes le resultaba fácil a un estanciero, a un gamonal peruano, a un gran hacendado en Brasil, manejar la peonada como "clientela electoral" e incluso mantener - como lujo - reglas democráticas; es decir, mantener una estructura política de de-

mocracia restringida. Hoy día el proceso de industrialización ha provocado cambios que complican el monopolio político del cual gozaban los viejos núcleos hegemónicos. Pero el hecho de que les resulte más difícil el ejercicio monopólico del poder, no significa necesariamente que hayan perdido su control. Prácticamente hasta ahora, salvo pocas excepciones, todavía los sectores hegemónicos, en Latinoamérica, continúan siendo los mismos sectores hegemónicos prevalentes del siglo XIX. La diferencia estriba en que existe una mayor interconexión con los sectores hegemónicos extranjeros y además han ampliado sus fuentes de ingreso, gracias a las inversiones en la industria.

2. La distribución de ingresos

Esa realidad determina en 1971, en términos generales, el siguiente sistema de clases en América Latina: una clase alta compuesta por los sectores hegemónicos terratenientes-industriales, conectados con el sector monopólico extranjero; sectores intermedios, que, a diferencia de los sectores intermedios de los años 20, han perdido su autonomía económica, incrementando el sector de los trabajadores de "cuello blanco" o mantienen una subordinación con respecto a las grandes empresas monopólicas (pequeños y medianos industriales y comercio). Finalmente encontramos los sectores populares, ubicados, en la mayor parte de América Latina, en el campo. No obstante, también se encuentran en las ciudades, aunque entre ellos existen diferencias de ingresos, que pueden determinar formas de actuación y actitudes vinculativas diferentes. Este cuadro contemporáneo, es el que hay que compatibilizar para comprender el proceso dinámico de la historia latinoamericana de los últimos años.

En cuanto a la estructura de ingresos, prácticamente si se establece una gradación de la misma, observaremos que aquella no se ha modificado para nada, a pesar del crecimiento general de la riqueza de Latinoamérica en los últimos 30 o 40 años. La riqueza no ha sido redistribuida.

En 1960, la CEPAL estableció una gradación de la estructura de ingresos en América Latina en 4 grupos. De ellos determinó que el 50 % de la población percibía el 16 % del ingreso total de América Latina, con un promedio por habitante de 120 dólares anuales. El segundo grupo, formado por el 45 % de la población, percibía el 51 % de los ingresos, con un ingreso per cápita de 420 dólares. Y el 5 % restante de la población percibía el 24 % del ingreso, con un promedio de 2.625 dólares per cápita. Es decir, prácticamente 150 millones o sea el 50 % de la población, percibía 120 dólares anuales, en tanto que un 5 % percibía 2.625 dólares. Con esas cifras ustedes podrán apercibirse de cuál es la realidad de la estructura distributiva de ingresos

en este continente; distribución que, indudablemente, incide en el panorama socio-político.

Celso Furtado en 1966, expuso ante el Parlamento brasileño, la situación social de ese pueblo y determinó el 98 % de la población de Brasil, ese gigante que ahora se pretende tomar como ejemplo, percibía en promedio 600 dólares anuales per cápita, y el 2 % restante 6.000 dólares per cápita.

En 1965, la CEPAL al profundizar sus estudios sobre la estructura de ingresos, llegó a la conclusión de que la distribución de estos no se modificó con relación a la escala de 1960. Por el contrario, se agudizó la desigualdad, en cuanto los perceptores del 5 % más alto de la población latinoamericana, recibieron un tercio del ingreso global. Recordemos que, en 1960, solamente percibieron la cuarta parte. Pero, además, hay que computar la circunstancia determinada por el incremento global del PBI, que, en 1965, fluctuaba alrededor de los 450 dólares per cápita, lo cual demuestra que el sobreproducto realizado en América Latina, en esos cinco años, es absorbido, primordialmente, por las clases altas.

En la Argentina, país atípico por muchas razones, se observa que en 1961 el grupo que correspondía al 5 % superior, percibía casi el 30 % de los ingresos totales, con 11.900 dólares de 1950, y el uno por ciento superior se llevaba casi un 15 % del ingreso total, con casi 30.000 dólares per cápita. Son dólares de 1950, es decir deflacionados a ese año.

Este ejemplo, de un país donde se ha creado una estructura de ingresos más o menos equilibrada, que, sin embargo, acusa diferencias entre su clase alta y el resto, demuestra que las posibilidades de cambio, dentro del actual "sistema", son limitadas en América Latina.

Con todo, esa rigidez en el sistema de estratificación de clases presenta distorsiones que ocultan, muchas veces, el panorama real. ¿Cuál es, entonces, el factor distorsivo principal?

Población urbana y rural: el proceso de urbanización

Las diferencias de ingresos de los sectores urbanos en relación con los rurales. Evidentemente los sectores urbanos en América Latina perciben un mayor ingreso que los rurales. Incluso los sectores urbanos bajos - es decir las clases populares y la clase media baja - en relación a la misma ubicación social en los estratos rurales, acu-

san un ingreso individual superior, sin perjuicio de que con ello no se altera la condición en que están ubicados dentro de la pirámide social latinoamericana. Por ejemplo, en Venezuela la diferencia entre los ingresos urbanos y rurales es del orden del 150 % y en México la diferencia es del 131 %. Lo expuesto indica, que las condiciones del ingreso urbano son totalmente diferentes, es decir los sectores urbanos son, de algún modo, sectores privilegiados dentro de la estructura global latinoamericana. Pero hay que tener en cuenta que, por ejemplo en el caso de Venezuela o en el de México, el 73 % de la población correspondiente al 20 % de ingresos más bajos, vive en el campo, y en México el 69 %, de ese 20 % más bajo, también es campesina. En términos generales el grueso de la población latinoamericana, sobre todo los núcleos de ingresos menores, viven en las áreas rurales.

Por supuesto, esas diferencias, esos desequilibrios entre la estructura rural y la estructura urbana, influyen e impulsan un proceso que ha comenzado hace ya dos décadas en la totalidad de América Latina. Me refiero al proceso de aceleración de la urbanización.

Cuando la gente se moviliza desde el campo a la ciudad, cuando por ejemplo hace 25 años en la Argentina se dio un fenómeno de semejantes características, esa movilización estuvo determinada, primordialmente, por el desequilibrio de ingresos entre el campo y la ciudad. Circunstancia que debe ser tomada en cuenta por los políticos, cuando analicen las situaciones individuales de quienes, proviniendo de las áreas rurales, perciben una mejora relativa de su "status".

Tomo por caso el de Argentina, ejemplo válido para cualquier país latinoamericano y cualquier región subdesarrollada, porque el proceso de urbanización es un fenómeno genérico a todos los países del mundo y especialmente a los países del llamado Tercer Mundo. En la Argentina, al 10 % más bajo de ingresos percibía aproximadamente en 1950 - con una paridad promedio del dólar, de 65 pesos por dólar - unos 572 dólares anuales per cápita. El hombre de Santiago del Estero, colocado en el 10 % de la misma escala, percibía en el sector agrícola 59 dólares. Esa diferencia, ese desequilibrio, evidentemente crea, a nivel individual, una sensación de mejoría en quienes emigraron del campo, a pesar de que su ingreso en las ciudades se lleva a cabo dentro de los estratos inferiores. Juega, en este caso, la comparación con la situación vital anterior.

Si ustedes analizan el proceso de urbanización entre 1950 y 1960, van a observar que en 1950, el 61 % de la población latinoamericana vivía en el campo y el 39 % restante en las ciudades. En 1960 varía la proporción y la población rural represen-

ta el 53 % y, en cambio, la población urbana asciende al 47 %. Para 1980 se calculó - de acuerdo a las predicciones hechas por la CEPAL para la Conferencia de Lima de 1970 - que América Latina va a tener una población aproximada de 380 millones distribuidos: un 55 % en las ciudades de más de 20.000 habitantes. Tendremos pues, 190 millones de personas viviendo en las ciudades. Pero además el 25 % lo va a hacer en ciudades de más de 200.000 habitantes; estimándose que ciudades como Buenos Aires, Río de Janeiro, San Pablo van a llegar a tener 10 millones de habitantes. De cualquier manera, este hecho tiene una importancia capital en lo que hace al problema de la estructura de clases. ¿Por qué? Porque evidentemente las áreas urbanas ofrecen una mayor diversificación ocupacional. El hombre de campo, cualquiera sea la tarea que cumple o la forma en que la realiza, es peón, aunque los modos de producción sean diferentes y se paguen en dinero o en especie mediante el cumplimiento de determinados servicios.

Los sectores populares de las ciudades por contra, tienen ante sí un gran espectro ocupacional. La vida en las ciudades les permite un mayor ingreso, con relación al ingreso que tenían en el campo, por un lado, y además más posibilidades de trabajo. Esto último constituye un factor que hay que computar como elemento positivo.

La sociedad urbana es mucho más compleja que la rural, es mucho más dinámica, porque crea apetencias, anhelos y aspiraciones que promueven la necesidad de cambios. Las sociedades rurales, por lo contrario, resultan más estables y rígidas.

La industrialización condicionada

Por otra parte, y en esto juega la dependencia internacional, el proceso de industrialización en Latinoamérica, ha sido condicionado. El proceso de sustitución de importaciones, promovió, indudablemente, un fenómeno de creación de industrias de tipo fabril. El caso de la Argentina es clásico - como lo ha sido el de San Pablo, Santiago, Caracas o Antioquía en Colombia -; se instauró un modo de producción fabril, pero lo que predomina, todavía, a lo largo y ancho de América Latina, es la industria de tipo artesanal, es decir una industria de baja productividad por hombre.

La proporción entre la producción fabril y la artesanal es de 1 a 8, y tenemos en América Latina, en términos globales, que la producción artesanal alcanza al 52 % y la producción fabril escasamente a un 48 %. Eso en términos promedios, porque si entramos a analizar país por país, nos vamos a encontrar con Bolivia y Haití, con un 80 % de la llamada actividad secundaria que es en realidad, producción artesa-

nal; países como Perú, Nicaragua, Honduras, cuyo 70 % del producto industrial es artesanal. Por su parte Argentina, que es uno de los países mejor colocados por niveles de ingreso, por complejidad de su estructura social y por su estructura económica, prácticamente todavía tiene niveles globales del 45 % de producción de tipo artesanal, es decir de baja productividad.

Además opera como inconveniente en este proceso, con secuelas a nivel político otro problema: todas las innovaciones de tipo tecnológico que se están incorporando en América Latina, fundamentalmente en las llamadas industrias dinámicas - es decir industrias que a su vez promueven la aplicación del multiplicador, lo que crea una gama enorme de posibilidades - no emplean mano de obra. Ni la industria química, ni la petroquímica, ni siquiera las modernas fábricas textiles, emplean hoy en día mano de obra, en la proporción que se empleaba antes. Es decir la industria moderna se traduce en establecimientos de gran densidad de capital y de poca densidad de mano de obra. De tal manera que el problema en términos prospectivos, indica que mientras América Latina va a triplicar su población en el curso de los próximos 30 años - calculándose que para el año 2000 puede alcanzar a tener 600 millones de habitantes, pues crece a un ritmo de 2,9 % anual - la cantidad de puestos de trabajos disminuye. ¿Esa nueva población dónde va a emplearse? Por un lado, se moviliza hacia ciudades porque el campo se mecaniza y no ofrece las mismas condiciones para seguir viviendo en él. Además, la sociedad rural está aceptando los patrones culturales urbanos modernos que le impone a través de la radio a transistores y la televisión. El hombre de campo siente el llamado de la ciudad, de las mejores condiciones de vida de la ciudad, de las mejores posibilidades de vida que le ofrece y se moviliza hacia las mismas. Por otro lado, la industria no absorbe o no va a absorber la misma cantidad de mano de obra que absorbía con las industrias artesanales o tradicionales fabriles de hace 40 años, es decir se va creando dentro de la estructura social latinoamericana clásica, un sector social de marginales. Este es un problema que deberá tenerse en cuenta, porque influye e influirá decisivamente en el proceso político nacional.

Observen este hecho: en 1950 la población económicamente activa en América Latina era de aproximadamente un 55 %, empleada en el área rural; en 1965, baja al 46 %, es decir en 15 años se produce una declinación de la población rural, y esa población activa no es absorbida por la industria, que prácticamente se mantiene en un 14 o 13 % de la población económicamente activa. El éxodo hacia las ciudades no es absorbido por la industria. ¿A dónde va? En parte a los servicios tradicionales, transportes, gas, energía, etc.; pero la mayor parte de ellos se subemplea en actividades no especificadas. Casi un tercio de la población de América Latina, se

emplea en actividades no especificadas (no productivas o semiproductivas), es decir formas de subocupación.

Dentro de este esquema no hay posibilidades de que se produzcan cambios sustanciales como para que esa población subocupada pueda ser absorbida dentro de una industria de tipo manufacturera o de producción de bienes.

El problema del cambio

Entonces entramos en otro problema: hay que cambiar. Por eso a lo largo y ancho de América Latina se plantea el problema del cambio de estructura.

En otros términos, la gente toma conciencia de que hay que cambiar, que hay que alterar esta situación determinada por una estructura de clase obsoleta.

Estas estructuras de clase deben alterarse, solamente, en función de cambios en la estructura económica, en la estructura de poder. Por ello, en la década pasada aparece la preocupación acerca de cuál debe ser el modelo de cambio adecuado.

No es raro que la preocupación latinoamericana por estudiar qué modelo de cambio puede realizarse, qué modelo político puede establecerse en América Latina, haya aparecido en ese período. Es decir, a partir de la década del 60, cuando se observan ciertas constantes tecnológicas, ciertas constantes sociales y ciertas constantes políticas en América Latina, adviene la búsqueda tendiente a alterar, a dar vuelta el actual sistema social, para encauzar y canalizar este proceso que se viene enciema como una estantería de libros al caer. Entonces aparece el problema del modelo de cambio, que plantean Jaguaribe, Merle Kling, Harbison, Myer, Dunlop y Kerr, es decir formas tipológicas, es decir abstractas, para ver si se pueden encasillar los procesos dinámicos de América Latina dentro de algunas de esas posibilidades.

La estructura de clases y el poder; el problema de los modelos

Jaguaribe, por ejemplo, plantea tres modelos fundamentales para América Latina: el denominado modelo *neobismarckiano*, el modelo del *capitalismo de estado*, y lo que llama modelo de *socialismo desarrollista*. El primero, que supone la posibilidad de formación de partidos de desarrollo; el segundo - el capitalismo de estado - descansa en una alianza entre la tecnocracia y el ejército, este último como único núcleo más o menos coherente dentro de las incoherencias sociales que existen en América Latina porque no hay que olvidarse que América Latina tiene aproximadamente

un 15 %, de su población totalmente indígena, es decir que prácticamente no habla el idioma castellano, elemento que debe conjugarse dentro del proceso latinoamericano. Finalmente, el modelo socialista - desarrollista debe ser promovido a través de una revolución, llevada a cabo por la "intelligentzia" o sea los grupos intelectuales excluidos hasta ahora del poder.

Merle Kling coincide, en cierta medida - al igual que Kerr, Harbison, Myer y Dunlop - con el planteo de Jaguaribe. Entendiendo que las hipótesis del sociólogo brasileño aparecen como las más viables dentro de la estructura latinoamericana. Pero esos planteos fueron hechos a principios de la década pasada, y requieren, en la actualidad, un nuevo replanteo, teniendo en cuenta que la dinámica del proceso histórico ha agudizado las circunstancias que exigen una efectiva alteración en el sistema de relaciones que articulan a la sociedad latinoamericana.

Pero, lo que resulta importante, es que prácticamente, todos los trabajos que se refieren al problema del subdesarrollo latinoamericano, excluyen, como posibilidad el modelo de cambio que operó en Europa Occidental o en los Estados Unidos en el siglo XIX. Evidentemente se excluye porque se comprende que la existencia de la estructura social y política latinoamericana es resultado de un condicionamiento determinado por la dependencia, de nuestros países, a la política de dominio ejercida por los países metropolitanos o centrales.

No hay posibilidad en Latinoamérica, de plantear el modelo mecanicista clásico, porque no se dan las mismas condiciones, en virtud de que el juego imperialista en lo económico y el juego de la dependencia tecnológica y cultural distorsiona el proceso de cambio.

El papel de los sectores intermedios

No obstante, se planteó como posibilidad la de los sectores medios como instrumentos alterativos, repitiendo aquí, el proceso que siguió en Japón al período conocido como "Restauración Meiji". En ese sentido se consideró que en América Latina podían alterarse las estructuras a través de los sectores intermedios, olvidando dos situaciones esenciales para la viabilidad de la hipótesis: primero, que los sectores intermedios no jugaban como independientes en América Latina, pues funcionan, a partir de la década del 20, subordinados económicamente al capital monopolista y al sector hegemónico terrateniente.

En segundo lugar, se pasó por alto el hecho de que los sectores intermedios, por sí solos, aun con la ayuda del estado - caso Argentina 1945, - caso Brasil 1936 a 1945 -, no fueron capaces de independizarse de las muletas brindadas por el poder del Estado. Se alimentaron del estado, vivieron o mejoraron relativamente sus posiciones económicas dentro de la estructura del Estado, pero no asumieron una función de liderazgo propio e independiente del estado.

Camilo Dagum definió el papel de nuestro empresariado, para contraponerlo con el tipo ideal de empresario de Schumpeter, como un empresariado "especulativo - coyuntural".

Empresario "especulativo - coyuntural" es aquel que aprovecha de los beneficios que le brinda la coyuntura económica, la más de las veces producto de medidas económico - financieras tomadas por el Estado, sin asumir los riesgos que puede importar la dirección, a largo plazo, del proceso. Sus objetivos están centrados en el corto y muy excepcionalmente, en el mediano plazo. Por ende, carecen de vocación como para asumir un liderazgo que promueva, en profundidad, el cambio de estructuras indispensable.

Prueba de ello es que desaparecida la muletilla proporcionada por el Estado, los sectores intermedios inmediatamente se subordinaron a los grupos hegemónicos característicos de América Latina, es decir los grupos terratenientes y los industriales conectados con los grandes sectores monopólicos extranjeros; subordinación que se produjo a través de una cierta coexistencia pacífica, mediante ciertas protecciones del mercado interno.

La pequeña industria del pequeño y mediano empresario nacional, pudo a través de un sistema de competencia imperfecta, o sea de mercados semicerrados, subsistir, sin que se produjera una extremada colisión con los intereses de las grandes empresas del sector terrateniente y empresarios extranjeros, quienes a su vez controlaban y dirigían la economía nacional.

El camino del cambio: reemplazo de los grupos dominantes

El problema a nivel de la estructura de poder todavía se debe plantear en América Latina, sobre la base de una alteración de ésta. Solamente se puede promover el cambio a través de una sustitución de los actuales grupos dominantes por los grupos dominados, para que esos grupos dominados se transformen a su vez en grupos dominantes. Esa conclusión no constituye el mero resultado de un esquemáti-

co análisis político, como son las conclusiones a que llegó la CEPAL en 1970, rompiendo con toda su temática anterior, para sostener que la posibilidad de cambio social en América Latina sólo se podía dar mediante una alianza de los sectores populares como grupo dirigente y en el que los sectores intermedios - dependientes o independientes - de pequeños y medianos empresarios, jugaran subordinados a los primeros.

A modo de conclusión, bien podemos afirmar que la realidad latinoamericana en 1971 nos plantea posiciones tajantes que determinan o la fractura violenta del sistema o la alternativa de una alianza de sectores, que aprovechen del aparato del estado, no para mantener o para coparticipar del poder con los actuales grupos dominantes, sino para sustituir a estos y asumir la conducción del proceso político latinoamericano en los próximos años.

Discusión

DR. SANCHEZ. ¿Qué valor le asigna entonces a la idea de integración latinoamericana dentro del panorama planteado?

DR. RUBINSTEIN. No lo omití deliberadamente, pero no tengo ningún inconveniente en contestarle. En primer lugar hay que plantearse con claridad qué se entiende por integración latinoamericana y quién la va a hacer. Esa es la premisa fundamental. Es evidente que frente al planteo mundial de cohesión de grandes mercados económicos que, evidentemente, apuntan hacia la constitución de grandes colectividades políticas - tipo Mercado Común Europeo o tipo Comecón en los países socialistas - vamos a ingresar en un período de enfrentamientos o por lo menos de negociaciones a nivel continental. De tal manera que el proceso de integración constituye uno de los elementos que hay que computar para el proceso de desarrollo futuro de América Latina. De eso no cabe la menor duda. Incluso por el hecho de que las economías nacionales latinoamericanas deben enfrentar mercados insuficientes, salvo el caso de Brasil, que por sí es un estado continente. En ese aspecto y sobre esa base la integración latinoamericana va a jugar un papel. Ahora el problema se plantea en quién va a dirigir esa integración.

Durante la década del 50, Estados Unidos se opuso. Es decir, prefirió mantener relaciones bilaterales con los distintos países latinoamericanos. En la actualidad, el proceso de concentración económica industrial y, sobre todo, la aparición de las llamadas corporaciones multinacionales, plantean una estrategia diferente y por

tanto una táctica distinta. Ya, ahora, son los intereses monopolistas los que, más entusiastamente, sostienen la política integracionista.

Las corporaciones multinacionales y los "conglomerados", formas empresarias donde el núcleo unificador es el aparato financiero, necesitan disponer de amplios mercados para realizar economías de escala. Por eso si se ponen a analizar por qué a partir del 66 se produce el proceso de desnacionalización de los bancos en la Argentina, por ejemplo, van a entender perfectamente que eso está correlacionado con los cambios que se producen en la estructura empresarial de los sectores monopólicos extranjeros, es decir ya les interesa más que la producción en sí misma el control financiero de los aparatos productivos.

Estos conglomerados trabajan no en un país, sino en varios al mismo tiempo. Por ejemplo la IBM aquí arma gran parte de las computadoras, pero algunas de sus piezas se producen en el Brasil, otras en México, se arman acá y se exportan a otros países; es decir en función de los diferentes costos de producción adoptan uno u otro país, pero para que eso les resulte mucho más viable, necesitan de un aparato común a todos los países. De tal manera que aquí se da, en cierta medida, una coincidencia de los sectores monopólicos con las aspiraciones de los pueblos de América Latina, que, poco a poco, van cobrando conciencia sobre la necesidad de integrarse.

Integración que obedece a varias razones: primero, porque vamos a tener un mercado consumidor mucho mayor; hoy son 290, mañana 380 y de aquí a 30 años serán 600 millones de habitantes, lo cual significa un mercado potencialmente rico.

En segundo término, un mercado amplio producirá lo que se conoce en términos económicos como "economía de escala" es decir, la posibilidad real de adoptar toda la tecnología moderna, con una producción a menores costos, aunque el costo inicial sea alto.

El problema de la integración debe plantearse en términos políticos: quién, para qué y con quién. Esos son los puntos focales que hay que tener en cuenta en el planteo de la integración latinoamericana. ¿Para quiénes? Porque está íntimamente relacionado el grupo que tome el poder, si lo toma y lo toma en beneficio de las mayorías, es un grupo determinado. Y el ¿con quienes? Si se está dentro de esa misma línea tendrá que ser ese mismo sector. Pero evidentemente no hay ninguna duda que la perspectiva conduce a la integración. No podemos negarnos al proce-

so de integración, porque si no, nos lo van a imponer desde afuera. De eso no cabe ninguna duda.

DR. KARAKACHOFF. Usted cerró su exposición enunciando la tesis de la CEPAL de 1970, que si no entendí mal, estaría dada por la conjunción de los sectores populares y grupos que, perteneciendo a las minorías dirigentes por su papel subordinado, pudieran entrar en una alianza. Quisiera preguntarle si eso implicaría una marcha hacia el socialismo, y además si realmente usted suscribe esa misma tesis.

DR. RUBINSTEIN. En primer lugar, le tengo que aclarar que yo tengo una posición política determinada, así que no puedo negarme a decir si la suscribo o no. El problema es el siguiente: evidentemente la CEPAL es consciente de la necesidad del cambio. Por supuesto los técnicos de la CEPAL no pueden embanderarse políticamente por razones que hacen a la propia estructura de la Comisión Económica para América Latina, pero ellos manifiestan expresamente. No hay ninguna duda, dicen, que eso lleva a un replanteo total de sus tesis anteriores.

Es decir, es evidente que esta tesis que se articula sobre el estado popular, con un grupo dominante no hegemónico, como sería el grupo empresarial, que a su vez tiene que subordinarse a ese estado popular, es una etapa de transición, que puede que conduzca hacia la sociedad socialista. Ahora ellos observan que fracasaron los esquemas anteriores. En eso son conscientes y lo reconocen. Es decir, toda la temática en la que se basó la CEPAL desde 1949 hasta 1970, sobre la base de la emergencia de los sectores intermedios, que en cierta medida fue sostenida por Torcuato Di Tella, la abandonan. Y esto significa una innovación. Por supuesto que se dan cuenta que si hay que producir más, si hay que canalizar a toda esa población marginal, la única forma de realizarlo está en alterar las estructuras actuales. Porque, para ello, resulta necesario implantar una tecnología que, solamente, podrá servir a esa canalización si está en manos de un estado popular. Entonces, con objetividad científica tiene que llegar a esa conclusión; pero, lo que hay que recalcar, es que los técnicos cepalistas no optan por esa solución. Se limitan a subrayar una posible tendencia del proceso.

Repito, a esa tesis se llega después de un análisis sobre el fracaso del proceso de lo que llamaron la primera década del desarrollo. La CEPAL analizó la década pasada y en virtud del fracaso de las políticas planteadas en 1960 con relación al papel que creyeron podían cumplir los sectores medios en América Latina, en 1970 articularon otra hipótesis. En 1963, en el informe de la CEPAL acerca de la situación social de América Latina en la posguerra, ya se habla de la falta de fisonomía de la

clase media; ahí se advierten las primeras inquietudes por parte de los hombres de la CEPAL, de que el modelo propuesto no era viable para América Latina; pero esa tesis se hace mucho más evidente a finales del 70, cuando se observa que el proceso de cambio que se esperaba no ocurrió y las condiciones objetivas han determinado una mayor marginalidad, una mayor resistencia a aceptar los cambios, por parte de los sectores dominantes. De tal manera que la tesis cepalista de 1970 lleva, por eliminación, a plantearse la problemática siguiente que acabo de enunciar. Aunque importante, no pretende otra cosa que señalar la tendencia que acusa el proceso. No debemos olvidar que es un organismo técnico. En cambio, la búsqueda de los instrumentos indispensables para el cambio la tenemos que hacer nosotros, no lo van a hacer los técnicos.

DR. LESCANO. Entiendo que el poder terrateniente gobernante tradicional históricamente en este país, ha agotado sus posibilidades. ¿Queda todavía alguna nueva estrategia para modificar formalmente las relaciones de poder con Los sectores intermedios y el popular como posibilidad de acceder a cumplir una función hegemónica dentro de cada país?

DR. RUBINSTEIN. Para responderle tendría que tener una virtud profética que creo que no tengo. El problema es el siguiente: hay algunos países donde todavía prevalecen ciertas estructuras agrarias, es decir, que el dinamismo de los cambios es mucho menor, porque la estructura agraria es mucho menos dinámica que una estructura urbana. Traté, antes, de señalarlo. El sector terrateniente podría promover algún tipo de movilización a nivel ocupacional, no a nivel de clases; es decir, podría hacerlo en la medida en que iniciara un cierto proceso de industrialización. Hasta hora no se ha visto. Cuando el sector terrateniente es fuerte dentro de una estructura agraria, la fractura es total. Eso no significa necesariamente que esa fractura total inmediatamente promueva un estallido revolucionario; muy por el contrario, creo que retrae esa posibilidad, es decir revoluciones de tipo campesino podrían darse, pero son difíciles, y pueden desviarse en sus objetivos y frustrarse muy hábilmente, con los elementos con que cuentan los grupos dominantes, sobre todo en el control de los medios de comunicación de masas.

En otros países que ya están a medio camino, es decir donde ya las poblaciones urbanas son más o menos prevalentes o por lo menos representan casi la mitad de la población, que son casi todos los países latinoamericanos, el poder de la clase terrateniente es cada vez menor. ¿Por qué? Porque la coyuntura internacional no le permite en este momento abrir proceso de industrialización como pudo haberse dado hace 25 o 30 años atrás. - Virtualmente, lo poco que se ha hecho en materia de in-

dustrialización, aún en esos países, ya saturó la posibilidad de continuar la política de sustitución de importaciones. De tal manera que tendría que haber un cambio de tipo cualitativo en el proceso de industrialización. En este momento ya no se dan las coyunturas que permitieron, en su momento, la industrialización substitutiva. Existen factores que frenan esa posibilidad, entre otros, la relación de precios de intercambio desfavorable, balanzas de pago deficitarias, una enorme deuda externa con relación a los países metropolitanos. Esos factores prefijan condiciones de desequilibrio económico que tornan imposible, ahora, dentro del "sistema", realizar ese cambio, tal como se llevó a cabo en la Argentina, donde se trasladó parte de los ingresos del campo a la industria, interpenetrando los ingresos de la industria con los del campo de modo bastante complejo. Es muy difícil que se pueda hacer. - No creo que pueda repetirse una coyuntura económica internacional como la que vivió nuestro país después de la segunda guerra mundial.

Estrategia y táctica para el cambio ¹

Estos tres factores: planificación global, organización del mercado y distribución racional del consumo improductivo exige la *coparticipación* de los trabajadores en su realización.

El consentimiento de los trabajadores, derivado de su coparticipación en la gestión empresaria ya importa un tipo de organización jurídico - política que implica una conducción prevalente de estos en el estado; conducción que, en virtud de los parámetros explicitados recién, debe ser *consciente*.

Ya no se trata de una conciencia de la situación (pasiva); estamos frente a una conciencia de la función (activa).

Pero esta conciencia activa, resulta del *cambio en la composición* misma de la clase obrera. El trabajador, en esta etapa, ya se encuentra inmerso en el nuevo mundo de la técnica automática y sus formas de reaccionar, de relacionarse - con su semejante y con su realidad circundante - sus necesidades y sus apetencias al depender de aquélla se tornan racionales. Sus emociones quedan liberadas para volcarse en el trabajo creador de su tiempo libre, en tanto su alienación frente a la máquina se supera con su participación directiva dentro del proceso.

¹Juan carlos rubinstein - *Estrategia y táctica para el cambio*, Ediciones "La Bastilla", Buenos Aires, 1972. pág. 194 ,193.

Al plantearse la conducción del estado por los trabajadores, tenemos en cuenta dos presupuestos: 1) que se han producido ya ciertas transformaciones en las condiciones objetivas; 2) que la clase trabajadora ha modificado su composición interna.

Con relación a lo primero, salta a la vista que para la emergencia de la etapa intermedia, no solamente se requiere la existencia de contradicciones en el sistema, producidos por la antinomia propiedad social-apropiación individual del producto. Ellas ya existen actualmente y han existido antes de ahora.

Se requiere también el establecimiento de modos de producción que inevitablemente exijan una programación *consentida* de la actividad económica.

Las investigaciones realizadas en los países industrialmente desarrollados indica que los costos fijos de una industria automatizada, unido al ritmo de innovación tecnológica que exige un porcentaje de amortización más elevado, determina una extrema sensibilidad y vulnerabilidad de las empresas y obliga a estas a una programación de tareas que calcule el mayor número de variables posibles. Una planificación de esa naturaleza exige una cierta planificación global de la economía nacional y aun de la regional y una orientación del mercado, mediante la inducción del consumo.