

NOTAS

EL PODER POLITICO EN LA SOCIEDAD MODERNA

Existen hoy en el campo de la sociología y de la ciencia política numerosos problemas de identificación y de interpretación. Uno de ellos es el que viene representado por la estructura del poder y por las élites del poder.

En concreto, el sociólogo y quienes cultivan las ciencias políticas, se preguntan: ¿Hasta qué punto se puede evitar que cuando existe una organización de amplias dimensiones se forme una oligarquía en su vértice? ¿Existen diferencias específicas entre las leyes que regulan las tendencias oligárquicas y democráticas en el sistema social general, por una parte, y en el sistema político por otra? Por último, y como más importante: ¿Hay en los sistemas democráticos una élite de poder? ¿Con qué fenomenología y en qué condiciones se da?

De todos modos, existe cierto confusionismo en relación con los problemas de las élites políticas. La teoría según la cual el fenómeno se desarrolla como estructura constante de la sociedad en general —y de las sociedades políticas en particular— nace, desde el punto de vista histórico, con una impronta conservadora. Son testimonio de ello el liberalismo de Mosca y la adhesión al fascismo de Pareto. Por lo tanto, se trata de teorías nacidas de una matriz específica, que proponen una crítica, desde la derecha, de los regímenes social-democráticos y de la ideología de Rousseau, para convertirse, sucesivamente, en un presupuesto, expreso o tácito, del pluralismo. Esto es, se llegará a la conclusión de que las democracias liberales o poliarquías constituyen el mejor sistema, incluso el óptimo, de defensa de la libertad y del desarrollo político más generalizado.

Pero estas teorías son atacadas por la parte contraria, o sea, por la izquierda; por un neELITISMO que rechaza precisamente su legitimidad y que no reconoce a las poliarquías la realidad de su carácter poliárquico. La tesis de las teorías neELITISTAS sería en sustancia la siguiente: la dialéctica política y social, asegurada por las estructuras de los sistemas liberaldemocráticos sería

como una especie de pantalla, puesto que ocultaría la unidad sustancial de una élite que controlaría todo el poder.

Wright Mills, en su *The Power Elite* (1), hace una sistematización teórica general de los estudios sobre el poder de la comunidad llevados a cabo por Lynd y Hunter (2).

¿Pero a qué nivel de análisis y a qué definición del campo de investigación se remiten estas teorías? En este sentido todo nos hace pensar que se está llegando a un gran error.

Ante todo y por lo que a los niveles de investigación se refiere, se está confundiendo el análisis del poder local con el de la distribución de poder en toda una sociedad. El análisis de la estructura de las relaciones de autoridad y de poder en una organización en particular, con el de la sociedad en su conjunto.

Pero la confusión existe incluso en el terreno de la investigación, desde el momento en que ya no podemos distinguir entre filosofía, política, sociología y ciencia política. Todo esto ha dado lugar a que cuando se ha hecho una crítica, en principio desde una perspectiva científica, de tesis enunciadas en el terreno filosófico y que pertenecen tanto al campo sociológico como al político, se haya fragmentado en diversos campos y en varios niveles de investigación. De aquí la confusión.

Dice Antonio Lombardo: «Teniendo en cuenta el desarrollo y el grado de especialización alcanzado por las ciencias sociales, me parece necesario establecer por lo menos tres distinciones: 1. Entre teorías empíricas y teorías metaempíricas de la política. 2. Entre sociología general y ciencia política; y 3. Entre teorías macrosociológicas y macropolíticas, por una parte, y teorías medio (o micro) sociológicas y politológicas, por otra. En primer lugar, hay que distinguir entre teorías empíricas y teorías metaempíricas de la política: esto es, entre teorías científicas, caracterizadas por un conocimiento empírico, observador, y teorías filosóficas, caracterizadas por un conocimiento meta-observador. Ciencias sociales, por una parte; filosofía política, por otra. En la filosofía política clasificaremos las teorías de pensadores como Aristóteles, Hobbes, Rousseau. Adscribiremos, a su vez, las ciencias sociales, a Mosca, Pareto, Durkheim» (3).

Y todavía cabe hacer otra distinción: entre sociología general y ciencia política. La primera se ocupa de todo el sistema social, por consiguiente, de

(1) C. WRIGHT MILLS: *The Power Elite*, Nueva York, 1956.

(2) R. S. LYND y H. MERREL LYND: *Middletown*, Nueva York, 1929, y *Middletown in Transition*, Nueva York, 1937; F. HUNTER: *Community Power Structure*, Chapel Hill, 1953.

(3) A. LOMBARDO: *La struttura del potere*, Roma, 1972, pág. 11.

todas las relaciones de poder; la ciencia política se ocupa, a su vez, del sistema político y obviamente, por lo tanto, de las relaciones de poder específicamente políticas. Tenemos, por lo tanto, un cuadro incompleto. En efecto, una parte del campo objeto de investigación encaja perfectamente, el otro no. De ello se sigue que los términos *élites* y *élites políticas* tienen dos significados distintos. Y lo que es más, en el ámbito de una visión elitista que postula la existencia de una élite del poder, en lugar de *más* élites concurrentes, es distinto referirse a la existencia de una élite *sic et simpliciter* y a la existencia de una élite política. En efecto, en el primer caso se llegaría a tener una autocracia absoluta, mientras que en el segundo tendríamos una oligarquía política.

Y llegamos a *los niveles de análisis*. Aquí hay que hacer una distinción entre teorías macrosociológicas y macropolitológicas, que se refieren al sistema y a las leyes que lo regulan; y teorías medio (o micro) sociológicas y politológicas, que tienen relación con una parte o con un sector del sistema. Y esto es cierto siempre que la parte objeto de investigación venga aislada por criterios «espaciales» (como en los estudios sobre el poder local), o identificada con una organización individual, mediante criterios estructurales (como en los estudios sobre los partidos políticos o sobre los sindicatos).

LAS ÉLITES EN LA SOCIEDAD INDUSTRIAL

La existencia de este problema ha sido abordada, sobre todo, por la literatura sociológica y politológica americana, o mejor dicho, norteamericana. Pero si lo examinamos con cuidado, la cuestión sólo ha sido afrontada en relación con los estudios sobre «el poder de la comunidad». En efecto, pocas son las investigaciones realizadas acerca de la élite a nivel de todo el sistema político y social de los Estados Unidos; mientras tanto, los datos que han sido acumulados en apoyo de la tesis elitista derivan en su mayoría de estudios sobre el poder local.

Sólo bastará recordar los estudios sobre «el poder de la comunidad», de Lynd y de Floyd Hunter, a los que ya aludimos, y que son en sustancia análisis empíricos acerca de la distribución del poder en dos ciudades norteamericanas: Muncie (la Middletown que da título al libro), una pequeña ciudad en el Estado de Indiana. La elección recayó sobre esta localidad porque se la consideraba lo suficientemente representativa de la vida americana de la época y lo bastante compacta y homogénea como para llevar a cabo una investigación global. En 1924, Muncie contaba con 38.000 habitantes y no existían allí ni minorías extranjeras ni de color.

La investigación se realiza a partir de un modelo analítico tomado de la antropología y, desde el punto de vista de la distribución del poder, se limita a verificar una estratificación dualista: la *business class* y la *working class*. Para Lynd ambas clases son estratos sociales (no en el sentido de Marx y de Mosca) que se caracterizan por el tipo de trabajo: instrumentos no materiales para desarrollar la actividad laboral por lo que a la primera de las ideas se refiere; instrumentos materiales para la segunda. Aunque *Middletown* no dice nada importante, el libro suscita gran interés por el hecho de haber puesto de manifiesto un dualismo de clase que era, hasta este momento, ajeno a la tradición cultural y sociológica americana.

De todos modos, Lynd volvió a Muncie en 1935. Es esta una época que se caracteriza por grandes transformaciones sociales, por la reacción inevitable que sigue a la «gran depresión». Y en Muncie Lynd observa que se han acentuado las diferencias en el seno de ambas clases. La *working class* le parece que está dividida en tres grupos: la aristocracia obrera, la gran masa de trabajadores y el grupo de obreros no especializados y, sobre todo, nuevos (con frecuencia inmigrados recientemente). La *business class* se le presenta, a su vez, dividida en tres grupos jerarquizados: la *upper class*, es decir, la dominante, la vieja *business class* y la nueva clase media surgida desde hace poco y en vías de elevarse.

Por este motivo, Lynd llega a la conclusión de que por encima de la *business class* de Muncie surge un grupo restringido, una élite que no sólo dispone de mayores ingresos, sino que también dicta los modelos de consumo a la mayor parte de la comunidad; y que en el centro de esta élite está la familia X que detenta el poder comunitario en todas sus formas.

Pero la élite del poder de Lynd es una élite del *poder local* y, por consiguiente, las conclusiones no pueden ser aplicadas a la totalidad de los sistemas social y político.

Luciano Cavalli afirma: «... el mérito de Lynd se ve limitado a causa de su desarrollo teórico-metodológico, que acusa una falta de formalización de modelos y procedimientos de investigación... y, desde un punto de vista más general, una ausencia de la también obligada preocupación científica de hacer que la investigación se repita en Muncie y en otros lugares, con fines comparativos. Es menester admitir que la investigación del poder de la comunidad y la verificación de la hipótesis Lynd-Hunter sólo se sitúan en un plano verdaderamente científico con la definición precisa de los modelos y procedimientos de investigación llevada a cabo por Hunter... (4).

¿Pero en qué consiste la aportación de Hunter? En el denominado «mé-

(4) L. CAVALLI: *Il mutamento sociale*, Bologna, 1970, pág. 269.

todo reputacional» que él mismo describe: «Para localizar el poder en Regional City es necesario identificar a algunos de los hombres que lo ejercen, además de describir el ambiente externo en el que éstos actúan. En Regional City, los poderosos han sido localizados buscando a las personas que ocupaban las posiciones más elevadas, en cuatro grupos que, como se podía suponer, tenían conexiones de poder entre sí. Estos grupos se identificaban con la clase empresarial, con los políticos, con las asociaciones cívicas y con las organizaciones de la "buena sociedad" de Regional City. A través de los líderes reconocidos, o formales, se obtuvieron listas con los nombres de aquellas personas que se presumía detentaban poder en los asuntos de la comunidad. Se llevó a cabo después un proceso de selección, utilizando una muestra de "jueces" que hizo una clasificación. Por último, se efectuó un ulterior proceso de autoselección y se obtuvo una lista bastante larga de posibles candidatos al papel de miembro de la élite del poder, lista que se redujo al tamaño que más se adecuaba a los fines específicos de nuestro estudio» (5).

En definitiva, el método reputacional consiste en redactar una lista de personas consideradas como influyentes, y en someterla a un grupo de «jueces» (que se presume están lo suficientemente informados acerca de las incidencias de la comunidad), a los que se les pide que clasifiquen a las personas mencionadas en la lista según el grado de poder detentado por cada una de ellas. En definitiva, las investigaciones realizadas según el método reputacional, obtienen la estructura del poder a partir de la distribución de los recursos y de la desigualdad de *status*, y la élite del poder tiende, por consiguiente y de manera inevitable, a identificarse con las élites económicas.

A su vez, y por lo que a Wright Mills se refiere, el punto de partida es que «la élite del poder está formada por hombres que se hallan en posiciones tales que pueden trascender del ambiente humano común; sus decisiones tienen consecuencias más amplias. Que tomen o no dichas decisiones no tiene importancia... ocupan aquellas posiciones estratégicas de la estructura social, en las que se hallan concentrados los instrumentos de poder, la riqueza, la celebridad» (6).

Esto no es más que una hipótesis. Y a partir de este presupuesto, podemos resumir la tesis de Mills: existen instituciones dominantes. Hay élites en el vértice de estas instituciones. «Las posiciones del vértice de estas jerarquías económicas, políticas y militares tienden cada vez más a hacerse intercambiables, llegando así a una acumulación de prestigio» (7). En fin,

(5) F. HUNTER, Op. cit., págs. 10-11.

(6) C. WRIGHT MILLS, Op. cit., pág. 10.

(7) C. WRIGHT MILLS, Op. cit., pág. 15.

Mills afirma: «Para poder comprender a la élite del poder tenemos que prestar atención a tres puntos principales: 1. La psicología de las diversas élites en sus ambientes: sobre esto insistiremos al analizar cada una de las altas esferas... existen bases psicológicas y sociales para su unidad: la cual, apoyándose precisamente en dicha semejanza de tipo social, les lleva a una permeabilidad recíproca y a una facilidad de relaciones... 2. Al lado de dicha unidad psicológica y social, tomada tal y como la encontramos, se hallan las estructuras y el mecanismo de estas jerarquías institucionales a las que ahora presiden los jefes políticos, los representantes de las finanzas y de la industria y las autoridades militares... 3. Todavía la unidad de la élite del poder no se apoya sólo sobre la afinidad psicológica y la permeabilidad social, ni tampoco totalmente sobre paralelismos en la estructura de las posiciones de mando y en los intereses. Quizá sea el producto de una coordinación más explícita» (8).

Pero el razonamiento desarrollado por Mills en su libro antes citado, es una apasionante defensa de cierto tipo de intelectuales, más que un análisis empírico de la distribución del poder en América. En definitiva, se puede decir que el razonamiento de Mills en *The Power Elite* se resuelve más en la problemática relativa al racionalismo del sistema político y social americano, que en un análisis que trate de comprobar la existencia, por lo menos, de una élite del poder. Quizá sea más interesante Dahrendorf, aunque si bien no estemos de acuerdo, pero admitamos que pueda ser incluido entre los elitistas antes que entre los pluralistas.

Las tesis fundamentales de Dahrendorf (9) se pueden resumir de la siguiente manera: a) El criterio de la propiedad privada es demasiado específico para identificar a los grupos sociales que entran en conflicto; su utilidad se determina con la comprensión de un período histórico bien definido: el capitalismo europeo del Ochocientos. Por el contrario, justo es considerar las relaciones de propiedad solamente como una de las posibles manifestaciones de las relaciones de autoridad. b) Existen relaciones de autoridad en todas las unidades sociales fundadas sobre la relación de dominio-subordinación, del Estado a la industria, de la Iglesia al ejército: dondequiera que haya una relación de mando-obediencia. c) En estas *estructuras imperativas* existen roles de mando-subordinación: ya se trate de los pertenecientes a los primeros, o bien a los segundos, constituyen dos *clases* antagónicas que luchan por el poder.

Por consiguiente, el fin preciso de Dahrendorf es elaborar una sociología

(8) C. WRIGHT MILLS, Op. cit., pág. 25.

(9) R. DAHRENDORF: *Soziale Klassen und Klassenkonflikt in der industriellen Gesellschaft*, Stoccarda, 1957.

del conflicto que dé una explicación a los conflictos sociales. Y precisamente en la segunda parte de su libro antes citado, Dahrendorf enuncia una nueva teoría del conflicto: «Desde un punto de vista general, nos parece que se puede y se debe distinguir en la sociología contemporánea dos (meta) teorías. Una de éstas, *la teoría de la sociedad como integración* concibe la estructura social como un sistema funcionalmente integrado, mantenido en equilibrio por procesos recurrentes que tienen formas determinadas; la otra, *la teoría de la sociedad como coerción* considera la estructura social como una forma de organización que se mantiene unida por la fuerza y por la constrictión, constantemente proyectada más allá de sí misma, en el sentido de que de su seno emergen fuerzas que la mantienen en un incesante proceso de mutación».

Por lo tanto, la distribución de autoridad en las asociaciones constituye la causa última de la formación de grupos en conflicto; y desde el momento en que la distribución de la autoridad presenta una estructura dicotómica, por eso mismo aquélla constituye, en cada asociación dada, la causa de la formación de dos grupos en conflicto, y sólo de dos. ¿Pero por qué sólo dos? Porque es inevitable que en algunas sociedades existan individuos con autoridad y otros que están privados de ella. Dice todavía Dahrendorf: «En efecto, la autoridad comporta dominio y subordinación y, por este motivo, implica la existencia de dos grupos distintos de posiciones o de personas... Entre las posiciones de dominio puede haber —y en efecto es frecuente que haya— una diferenciación mutable; pero este hecho, aunque importante desde el punto de vista del análisis empírico, no perjudica la existencia de una línea de separación trazada en algún punto entre quienes tienen cierta autoridad, por pequeña que ésta sea, y aquellos que están totalmente privados de ella» (10).

Por consiguiente, la teoría de Dahrendorf quiere proporcionar una explicación y una fenomenología de los conflictos. Sostiene *la imposibilidad de la igualdad*: pero, por este motivo, no puede ser clasificada entre las teorías elitistas. Sólo sería en el caso de que nos quedásemos a nivel de análisis de la sociología de la organización y no a nivel de la sociología general.

LAS RELACIONES DE PODER

La polémica entre elitistas y pluralistas se centra en tres puntos. En primer lugar: validez del modelo. O sea, ¿es el axioma elitista válido desde

(10) R. DAHRENDORF, Op. cit., pág. 255.

el punto de vista heurístico? ¿Puede el modelo de élite dominante hacernos llegar a conclusiones susceptibles de falsificación? En segundo lugar: conexión lógica entre los axiomas y los teoremas que deben venir confirmados desde el punto de vista empírico: lo que equivale a una clara distinción de los niveles de la investigación. En tercer lugar: los elitistas tienen un concepto del poder que, en cierto modo, condiciona el desarrollo del análisis.

Para Mosca como sociólogo, Pareto, Mills, Lynd y Hunter, el poder se configura como una *posesión*, más que como una *relación*, mientras que para Dahrendorf el concepto es distinto. Entonces, ¿en qué consiste el poder?

Ante todo es necesario establecer cuáles son las *bases del poder* y diferenciarlas del propio poder. Las bases pueden ser riqueza, prestigio, carisma. El poder, a su vez, consiste en una relación. El poder, entonces, no puede ser poseído o «acumulado» o «invertido» o «utilizado». Pueden venir poseídos o acumulados los recursos que constituyen las bases del poder, no el poder que va identificado con la probabilidad de que una orden *genérica* venga a continuación. Si el concepto de poder ha de tener una configuración operativa, se tendrá que referir a una relación. Cuando las diversas formas de poder (económico, social, carismático, burocrático) vienen definidas como «tipos» de poder, cuyas formas están basadas en la posesión de los diversos recursos (propiedad, carisma, riqueza), se corre el riesgo de confundir poder con bases de poder.

Hay otra distinción: la de Max Weber (11) de poder (*Macht*) y autoridad (*Herrschaft*). Por lo que a la autoridad y a los roles de autoridad se refiere, no se plantea problema alguno: la autoridad, en efecto, no es más que el poder ejercido de acuerdo con los fines institucionales de las estructuras a que se refiere. No surge, por lo tanto, el problema del «descubrimiento» de la autoridad o de las situaciones inherentes a la misma. En efecto, éstas corresponden a los roles «oficiales» de dominio y en particular y por lo que a la forma específica del poder, característica de la sociedad moderna (quiere decir el poder *legal*) se refiere, los roles de autoridad corresponden simplemente a los roles «formales» de autoridad. Por consiguiente, no tiene sentido tratar de identificar una «élite de autoridad».

Lo que en realidad interesa descubrir es si en la poliarquía existe o no una élite del poder. O sea, si existen situaciones de poder y si los titulares de los roles de poder relativos constituyen una élite unitaria, que detenta todo el poder privando a los demás del mismo (poder que «suma cero»). Dice Lombardo: «El poder (*Macht*) es independiente del sistema de fines

(11) M. WEBER: *Economía e sociedad*, Milán, 1968, pág. 50.

que regula las estructuras dentro de las cuales éste viene ejercido, y se traduce en la probabilidad de que una orden *genérica* sea obedecida. Pero ¿por qué *genérica*? Porque el contenido de la orden se deja a la *libitum* del sujeto «poderoso», mientras que el contenido de la orden es específico en la relación de autoridad. Bastará un ejemplo: el oficial sólo puede dar a sus propios soldados órdenes relativas a la relación específica de autoridad, cuyas limitaciones vienen señaladas por el reglamento militar; o bajo un amplio perfil relacionado con el principio de legitimidad, también podrá dar órdenes legitimadas por la relación entre el fin de la institución militar y las relaciones autoritarias específicas que se han establecido con vistas a conseguir aquel fin. En resumen, el capitán puede ordenar a sus soldados que *caven* una trinchera (situación de autoridad), pero no puede ordenar que *desoigan* las lamentaciones de un amigo (situación de poder)» (12).

La tercera distinción se podría hacer entre *dominio e influencia*. ¿Pero por qué dominio e influencia y no, más bien, poder e influencia? Porque el término poder debería reservarse para la distinción relativa a la *cualidad* de la relación de poder (*Match*=poder puro; *Herrschaft*=poder cualificado); mientras que el término *dominio* se refiere a la *intensidad* de la relación en cuestión. De todos modos, no se ha dicho que la intensidad de la relación de poder sea mensurable. Una idea de este tipo ha tenido cierto eco tras el paralelismo establecido por algunos estudiosos, entre los cuales se cuenta Parsons (13), entre poder y moneda. El poder representa un auténtico y verdadero valor de cambio, ofrecido como contrapartida de otros recursos. Esta manipulación de un concepto económico pone de manifiesto el equívoco al que habíamos aludido poco antes; es decir, el de identificar el «poder» con las «bases del poder». Con ello se puede tranquilamente llegar a la conclusión de que si es en verdad imposible «medir» el poder, también es cierto que se puede diferenciar el dominio de la influencia. La *influencia*, en efecto, queda definida como el ejercicio de una *presión*, en cierto modo eficaz; el *dominio* como el ejercicio de una orden.

Por medio de esta red de ejemplos podremos, quizá, resolver o analizar algunos problemas, o por lo menos uno, el del denominado *poder económico*. Esto es, el poder ejercido por las élites económicas.

Pero ¿poder *de* quién? Sin duda alguna, de los propietarios de los medios de producción. Y ¿poder *sobre* quién? Hay una relación de dominio-autoridad entre el «patrono» de una Empresa y los técnicos y obreros, cuyo

(12) A. LOMBARDO, Op. cit., pág. 101.

(13) V. T. PARSONS: «The Distribution of Power in American Society y On the Concept of Political Power», en *Proceedings of the American Philosophical Society*, Nueva York, 1963.

trabajo «compra» y dirige aquél. Naturalmente, todo esto son generalizaciones y vulgarizaciones. La gran Empresa de hoy es una sociedad por acciones con todos los fenómenos de separación entre propiedad y gestión. No obstante, se puede afirmar que en el cuadro de la relación de trabajo, existe una relación de dominio-autoridad entre el empresario y los cuadros de gestión e intermedios, y entre estos últimos y los obreros. La élite económica ejerce, por lo tanto, el poder, en el seno del dominio-autoridad, sobre los asalariados, en el ámbito, a través del horario, y en lo que afecta a la relación específica de trabajo con su reglamentación mediante la norma contractual.

Lombardo destaca (14): «Por lo que afecta a la relación de dominio-autoridad, la dicotomía dominantes-dominados es siempre la «suma de cero» y corresponde a las necesidades de la organización industrial. Naturalmente, se puede sostener que sea más racional un sistema burocrático-socialista, o un sistema liberal-capitalista, o cualquier otro sistema, y en función de tal pretensión de racionalismo (el *fin* postulado por la organización económica el "valor" central del sistema), se puede acusar al sistema de que no nos guste su tendencia a constituirse en situación de poder más que en situación de autoridad. Pero... a nosotros nos basta con constatar que el dominio-autoridad ejercido por las élites económicas en el seno de las estructuras productivas no viene a configurar situación de dominio-poder: Sostener lo contrario, es caer en el error de confundir el nivel de análisis de la sociología general, o del sistema político interno. A menos que una élite económica no controle *todo* el poder económico (es decir, todas las relaciones de dominio-autoridad en *todo* el sistema económico) ...»

¿Pero en qué sentido se puede hablar de poder de las élites económicas sobre toda la sociedad? En una sociedad industrial no monista, los partidos, los sindicatos, la burocracia, el ejército (repleto de servicios secretos), los intelectuales y la prensa independiente, constituyen otras tantas fuerzas formidables. Y, por consiguiente, la élite económica tiene efectivamente la oportunidad de ejercer una gran influencia, y conforme crece en intensidad, puede llegar hasta una relación de dominio-poder. Pero son situaciones que están identificadas y analizadas en contextos específicos y no referidas a modelos generalizados de antemano.

FRANCESCO LEONI

(14) A. LOMBARDO, Op. cit., pág. 106.