

**Salvador Giner
Manuel Pérez Yruela**

LA SOCIEDAD CORPORATIVA



S. Giner/M. Pérez Yruela
LA SOCIEDAD CORPORATIVA

LA SOCIEDAD CORPORATIVA

**SALVADOR GINER
Y
MANUEL PEREZ YRUELA**

**LA SOCIEDAD
CORPORATIVA**

**CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS
MADRID 1979**

Portada de M. Ruiz Angeles

© CENTRO DE INVESTIGACIONES SOCIOLOGICAS

ISBN: 84-7476-009-7

Depósito legal: M. 9.932-1979

Impreso en España por:

GREFOL, S.A., Pol. II, La Fuensanta

Móstoles (Madrid)

Indice

Agradecimientos	7
I. Introducción	9
1) La definición de nuestro mundo y sus problemas.....	9
II. La sociedad corporativa y la teoría sociológica tradicional	21
III. La explicación liberal.....	25
a) Sociedad industrial y post-industrial.....	25
b) La dependencia antropológica	32
c) Incidencia corporativa	35
IV. La explicación radical: El capitalismo avanzado...	39
V. El socialismo corporativo y sus enemigos.....	47
VI. Corporatismo y desigualdad social	53
1) La teoría social entre la clase y la ocupación .	53
1) La estructura de la desigualdad como estructura de clases	54
2) La estructura de la desigualdad como estructura de ocupaciones.....	55
3) El debate entre ambas posiciones	56
2) La historia reciente de la desigualdad social ..	57
VII. La sociogénesis del corporatismo.....	65
1) La expansión corporativa.....	65
2) Implicaciones de la expansión corporativa	75
3) La estructura del corporatismo.....	84

VIII.	Plenitud y crisis de la sociedad corporativa.....	91
1)	Los límites de la corporación	91
a)	Los diferenciales específicos de la corporatización	92
b)	La persistencia de los lazos comunitarios .	93
c)	La imprevisibilidad de los efectos sociales de la innovación y de los de la vida política y económica	96
d)	La desazón del «homo corporativus»	98
2)	Las variedades del corporatismo	99
a)	Las sociedades corporativas oligopolísticas	100
b)	Las sociedades corporativas monopolistas	101
3)	Crisis y conflicto en la sociedad corporativa ..	103

AGRADECIMIENTOS

El presente ensayo es producto de la colaboración que han mantenido sus autores durante dos años en Inglaterra, primero en la Universidad de Lancaster y posteriormente en la de Brunel, Londres.

Esta colaboración ha sido posible en gran parte gracias a la fundación Juan March, que becó a Manuel Perez Yruela, a través de su programa de ayudas para estudios en el extranjero, con el fin de que ampliase sus estudios sobre sociología de la organización en las Universidades citadas. Queremos agradecer a la Fundación March, esta ayuda sin la cual no habríamos iniciado esta investigación.

Los resultados que ofrecemos aquí de nuestro trabajo conjunto son todavía preliminares. Los intentos de definir las sociedades modernas como sociedades corporativas, esto es, como sociedades en las que los modos fundamentales de dominación, integración y conflicto quedan mediatizados o son creados por la presencia creciente de corporaciones —organizaciones formales—, son muy recientes. Y no sólo recientes sino también parciales, pues la mayoría de las aportaciones en este terreno tienden a considerar sólo la corporatización de algunos sectores de la sociedad, en especial el económico. Nosotros hemos intentado en nuestro análisis generalizar este fenómeno a la sociedad global. Somos conscientes de que la novedad de nuestro enfoque hace que este ensayo sea tentativo y, como decimos, preliminar.

La primera versión de este trabajo quedó finalizada hace varios meses. Desde entonces hasta ahora varios amigos y colegas han tenido la amabilidad de leerlo y ofrecernos sus críticas. Por ello queremos hacer constar aquí nuestro agradecimiento a Juan Ramón Capella, Gregorio Garzón, Augusto Gil, Francisco Murillo, Eduardo Moyano, Esteban Pinilla de las

Heras, Gregorio Rodríguez Cabrero, Juan Salcedo y Eduardo Sevilla Guzmán. Queremos también agradecer a Juan Díez Nicolás e Ignacio Gálvez Montes la ayuda que nos han prestado para la publicación de este trabajo. Gracias a su ayuda podemos presentar esta versión que esperamos contribuya a avivar en España la polémica sobre las tendencias corporatistas de las sociedades modernas.

Finalmente queremos agradecer a Pilar Reina y Angela Moyano el cuidado que pusieron en la mecanografía del original.

S. G. y M. P. Y.
Universidad de Brunel, Londres
Octubre, 1978

I. INTRODUCCION

1. La definición de nuestro mundo y sus problemas

Existe hoy un afán muy extendido por definir y describir nuestro mundo social a grandes trazos, a poder ser con un solo adjetivo o epíteto, no siempre libre de lastre emotivo o ideológico. Así, unos viven en el universo del «capitalismo avanzado» o «tardío»; los otros presencian la eclosión de la «sociedad masa» o de la «postindustrial»; éstos hablan de la sociedad «post-moderna», aquéllos de la «programada» y los de más allá de la «tecnocrática», mientras que siempre hay alguien dispuesto a incrementar la lista con nombres nuevos, algunos de ellos bastante peregrinos, por no decir malsonantes en cualquier idioma, como lo es el de sociedad «tecnocrática» (1). La cosa es más que una moda, pues obedece a ciertas exigencias profundas tanto de la teoría social como de las ideologías en una era como la nuestra, en la que la sociedad ha venido a ocupar el centro de la atención de tantas gentes. No es que antes no preocupara. No ha nacido aún el hombre a quien su tribu no preocupe.

El caso es que antaño el hombre contemplaba su sociedad o, mejor, la vivía, a través de los ídolos de su grey: dioses, sobe-

1) Para este asunto de los epítetos que recibe la sociedad contemporánea, y sus implicaciones ideológicas, cf. S. Giner, *Mass Society* Londres: Martin Robertson, 1976 pp. 245-247.

ranos, sacerdotes, ciclos sagrados anuales de la vegetación y el clima, rituales no menos sagrados de las relaciones entre las personas, mitos, imaginería. No contradice a esta regla el pensamiento crítico, secular, racional de Aristóteles, Maquiavelo, Hobbes y tantos otros: los islotes culturales que sus nombres evocan no hacen sino destacar la inmesidad del mundo del pensamiento social totalmente penetrado y poseído por tales ídolos. Y, a juzgar por las inclinaciones ideológicas de nuestros contemporáneos, ese mundo sigue siendo muy vasto. Lo que ocurre, no obstante, es que ahora el número de quienes creen haber escapado de las servidumbres míticas del pasado es enorme, pues sus ideologías les persuaden de que todo está ya claro y que su insensatez es lucidez y su fanatismo liberación de propios y extraños. La situación pues, es muy nueva e interesante.

Viene esto a colación porque en este ensayo empezamos por caer, en mera apariencia, en la extendida costumbre de querer describir toda la sociedad moderna con temeraria brevedad —dándole, cómo no, su adjetivo— y despachando sin muchas contemplaciones fenómenos de inmensa complejidad. Empero, mal podríamos argumentar contra los terribles simplificadores de nuestros días si tal hiciéramos. Por ello es esencial que subrayemos, antes de entrar en materia, que este ensayo no hace sino explorar ciertos rasgos descolantes de las sociedades contemporáneas (ciertamente mucho más descolantes en unas que en otras, y en algunas apenas o nada visibles) y que no pretende de ninguna manera practicar el reduccionismo, es decir, afirmar haber puesto al desnudo un principio básico de estructuración social que explique todo lo demás o suponga que de él todo lo demás se deriva. Quede tal ejercicio para los traumaturgos (verbales) que en mentando algún fetiche ideológico quedan satisfechos y pretenden, además que lo quedemos nosotros también.

Constatemos lo siguiente: las sociedades modernas avanzadas se están reestructurando mediante fuerzas y tendencias nuevas. Una de las corrientes más poderosas de esa reestructuración —hasta podría argüirse quizás que la más importante entre ellas— es la que conduce a la vertebración creciente del orden social general a través de una red de corporaciones, ya relativamente interdependientes ya en conflicto entre sí. Tal tendencia no ha sido ignorada en algunos campos de la reflexión teórica —en la economía o en los estudios de la burocracia, por ejemplo—, al contrario, los trabajos sobre ella, en tales aspectos o

facetas, no escasean. Lo que ya es más difícil de encontrar, y por ello ofrecemos nosotros nuestra limitada aportación, es un principio de explicación general de ese nuevo modo de estructuración, que emerge en las sociedades contemporáneas a través de sus dimensiones corporativas, las cuales, hay que insistir, no constituyen más que una parte de su dinámica general. Cuanto sigue, pues, querría ser un esbozo de interpretación de esa sociedad que, desde la perspectiva del fenómeno, y sólo desde ella, podría recibir expeditivamente el nombre de «sociedad corporativa». Trátase en suma de una breve exploración de *una* dimensión esencial de nuestro mundo que no sólo se presta, a nuestro juicio, a un aislamiento analítico relativamente cómodo, sino que es difícil que no sea reconocida como uno de los rasgos que mayor carácter le imprimen.

Parece evidente que las sociedades occidentales desarrolladas que hoy conocemos se parecen poco a aquellas de las primeras fases de la revolución industrial. Este hecho no ha escapado a la observación de quienes cultivan las ciencias sociales y buscan afanosos la forma de describir y explicar el comportamiento de la sociedad que les rodea. Creemos, sin embargo, que en este afán científico el avance se ve en cierta forma maniatado por los corsés de los conceptos y las teorías surgidas en los comienzos del industrialismo, así como por la ambivalencia que todavía presenta la dirección de los cambios ocurridos desde entonces. Parece que aún no pueda precisarse si tales cambios representan algo más que un simple afianzamiento de las características de las sociedades industriales del siglo pasado y comienzos del nuestro.

Los sociólogos que vivieron a caballo entre los siglos XIX y XX fueron testigos de los primeros pasos firmes de la sociedad de su tiempo en el camino de la industrialización. De ello dieron cuenta revelándonos los grandes rasgos de esa sociedad que se afianzaba con rapidez. Racionalidad, secularización, burocracia, división técnica del trabajo, urbanización, anomía, disolución de ciertos vínculos comunitarios, hegemonía burguesa, conciencia de clase, desarrollo del proletariado, son —entre otros— conceptos con los que aprehendieron ciertos aspectos fundamentales de la naciente sociedad industrial.

Quizás debiéramos calificar de afortunados a aquellos economistas, historiadores y sociólogos que, por ser testigos de cambios sociales importantes, recibieron estímulos suficientes

para analizarlos y avanzar interpretaciones de los tiempos por venir en contraste con los que pasaban. Esto les situó en una posición notablemente influyente sobre futuras generaciones a las que esperaba una tarea, digamos, menos brillante. Esta ha sido la de elaborar y reelaborar sus hipótesis sobre aquellas aportaciones en espera de que nuevas situaciones permitieran avanzar interpretaciones más originales.

En este contexto podríamos llegar a creer que nos encontramos hoy maniatados para remontarnos más allá de la herencia que legara aquella generación de clásicos. Parece que en el tiempo transcurrido desde las primeras descripciones de la sociedad industrial, los cambios no hayan tenido entidad suficiente como para arrumbar sus aportaciones o construir sobre ellas otras nuevas. El cambio puede que sea aún poco definido. Lo cierto es que la investigación sociológica en nuestros días sigue descansando en los conceptos antes citados y encuentra dificultades para descubrir nuevas claves que expliquen la realidad actual. No obstante, esto no resta mérito a la labor de revisión, reelaboración y verificación que se ha llevado a cabo extensamente.

La investigación se debate entre la dependencia de los antiguos conceptos y la necesidad de nuevas interpretaciones que demanda el cambio ocurrido. Baste como ejemplo citar algunos debates sobre los grandes temas de la sociología. Temas como la desigualdad social y sus implicaciones políticas, la tan aireada cuestión del sistema central de valores y las teorías sobre el consenso y conflicto sociales, la progresiva «racionalidad» de las sociedades modernas, el papel histórico del proletariado, y, por no extendernos demasiado, las virtudes del liberalismo democrático, son todas ellas cuestiones en las que la realidad contradice a las interpretaciones basadas en el legado de los clásicos. Aún así, no se han abandonado. Al contrario, no faltan los esfuerzos por ir readaptando los supuestos básicos a las contradicciones más aparentes.

En este conjunto de problemas se inserta este trabajo que puede encuadrarse, en términos generales, dentro del debate sobre las modernas sociedades industriales. Como hemos dicho, no se trata de un planteamiento general y exhaustivo sobre la cuestión. Al contrario, va a centrarse en un aspecto restringido, cual es el papel de las corporaciones en la reestructuración de las sociedades industriales. Dicho en otras palabras, vamos a

tratar de explicar algunas características de estas sociedades considerando las corporaciones como una variable interviniente. Esto significa que, metodológicamente, no consideramos a las corporaciones como un dato fijo y condicionante que no requiere explicación. Al contrario, queremos mantener que las corporaciones se engendran, dadas ciertas condiciones, en el seno de la sociedad y que a su vez tienen unos efectos determinados sobre ella. El nivel último de explicación residirá, pues, en las relaciones entre sociedad y organización.

2. La sociedad corporativa

Las sociedades que pueden llamarse modernas (relativamente secularizadas, industrialmente avanzadas, y con los demás atributos conocidos) son plausiblemente, aunque en grados distintos, sociedades corporativas (2). Entendemos por *sociedad corporativa toda aquella en la que los modos de estructuración fundamentales, los de conflicto y los de orden clasista, de poder y de prestigio, rigen y se ejercen a través de corporaciones*. A su vez, entendemos por *corporación toda institución social montada en el seno de una sociedad por personas o coaliciones para servir a una serie de fines más o menos explícitos mediante un ordenamiento de la conducta de sus miembros según criterios*

(2) Los términos «sociedad corporativa», «corporatismo» y «corporación», que usamos a lo largo de este trabajo, deben ser distinguidos claramente del «corporatismo» fascista, que consiste en la aplicación totalitaria de la dictadura de un partido ultrareaccionario, aunque no negamos afinidades graves entre el corporativismo monolítico y las formas políticas dictatoriales de cualquier signo. Respecto a la denominación de sociedad corporativa existen antecedentes en la literatura sociológica y económica vinculadas a la polémica ya hace algún tiempo iniciada en el mundo académico anglosajón sobre la corporatización de algunos sectores de la sociedad. Esta polémica cuyos orígenes más inmediatos pueden seguirse hasta aportaciones tan diversas como las de J. Bui nham, *The Managerial Revolution*, 1941, C. Kerr y otros, *Industrialism and Industrial Man*, 1960, W. Mills, *The Power Elite*, 1956, o P. Baran y P. Sweezy, *Monopoly Capital*, 1966, por citar sólo algunos, se ha reavivado con la aparición de obras como la de J. Galbraith, *The New Industrial State*, 1967, o D. Bell, *The Coming of Post-Industrial Society*, 1974. Recientemente se ha empezado a tratar el tema de la Sociedad corporativa en el sentido amplio en que nosotros la consideramos. CF Arthur S. Miller, *The Modern Corporate Society*, 1976, R. MATHIS, ed., *The Corporate Society*, 1974, J. Weinstein, *Corporate Ideal in the Liberal State*, 1968, en incluso Edward J. Manson, *The Corporation in Modern Society*, 1959, en algunos de los trabajos que compila .

de jerarquía interna, coordinación imperativa y normas de comportamiento eficaz y de acceso, reparto, participación y exclusión diferenciales a los bienes escasos cuyo control se busca (3). Entendemos, finalmente, por corporatismo la *presencia hegemónica de las corporaciones* así definidas, en una sociedad dada. Es un supuesto básico de nuestra interpretación que el corporatismo no afecta a una dimensión sola de la sociedad, (que no se confina por ejemplo solo a la economía, a la política o a la administración) sino que penetra todos sus niveles y ámbitos, incluso los ideológicos, religiosos, de parentesco y demás instancias de la vida social. Queremos resaltar este punto por cuanto que a partir de él es cuando puede hablarse de sociedad corporativa. Como tendremos ocasión de ver a lo largo de este trabajo, el problema del corporatismo comienza a ponerse de manifiesto en el análisis del crecimiento de las empresas y la concentración industrial. El tratamiento del tema se va haciendo más general con las tesis modernas sobre las «élites del poder», hasta que, más tarde, el análisis se amplía hasta las interrelaciones entre las grandes corporaciones económicas, el estado y la sociedad. Sin embargo, no se ha entrado todavía extensamente en el tema de la corporatización de otros sectores de la sociedad o en una exploración sistemática de aspectos estructurales bajo el supuesto de la corporatización creciente de *todos* los sectores de la sociedad. Es precisamente a este tema al que nosotros queremos dirigir nuestra atención (4).

3 Cf. con la noción de *Verband* en Weber, traducida por Parsons como *corporate group*. No se nos escapa que la noción de corporación u organización formal es problemática. Prueba de ello es el debate que sobre el tema se mantiene. Cf., por ejemplo, D. Silverman, *The Theory of Organizations*, London Heinemann, 1971. Nosotros recogemos en nuestra definición algunas características que consideramos esenciales. En primer lugar las organizaciones son creación de personas concretas y no producto de entes abstractos como el sistema social. En segundo lugar las organizaciones, a través de sus miembros, persiguen objetivos, con independencia de que estén vagamente definidos o sean resultado de la presión de distintas fuerzas sociales. Finalmente las organizaciones son sistemas de coordinación imperativa y en consecuencia pretenden ordenar, con mayor o menor éxito, la conducta de sus miembros.

(4) Sobre la sociedad corporativa se han dado definiciones de ámbito más restringido. Por ejemplo J. Winkler en «Corporatism», *Arch. Europ. Sociol.*, XVII, 1976 p. 103 la define como «un sistema económico en el cual el estado dirige y controla empresas predominantemente privadas de acuerdo con cuatro principios: unidad, orden, nacionalismo y éxito. En un sentido similar, añadiendo que el control lo ejerce el estado junto a otros grupos de interés la define A. Cawson, «Pluralism, Corporatism and the role of the State», *Govern*

En el orden económico este hecho es bien palpable. Cada día cabe menos para cualquier persona la posibilidad de obtener sus medios de subsistencia como trabajador o como rentista sin pertenecer a alguna corporación más o menos directamente. En el ámbito del trabajo esto queda indicado en dos fenómenos importantes. El primero de ellos surge por la proliferación de organizaciones que se establecen para llevar a cabo actividades y perseguir objetivos explícitos que sustituyen y trascienden a la iniciativa puramente individual. Y aún cuando debe admitirse que estas organizaciones económicas son producto todavía, en algunos casos, de iniciativas individuales —especialmente lo fueron en los inicios de la sociedad corporatista—, es igualmente cierto que tales iniciativas vienen a ser finalmente objetivo de una organización creada alrededor de ellas. Esto se relaciona con el segundo fenómeno, cual es el declive del «ejercicio libre de la profesión» y en general de su ejercicio en forma individual y competitiva en mercado abierto de cualquier arte u oficio. Para quienes obtienen sus medios de subsistencia de las rentas del capital que poseen, su dependencia de las organizaciones no es menos cierta en las sociedades industriales modernas. Los dividendos de las acciones dependen en gran medida no sólo del éxito económico de las corporaciones industriales —de la eficacia de la organización— sino también de las políticas de tales organizaciones en materia de autofinanciación, expansión y retornos al capital. Por otra parte la participación en el mercado de capital está siendo canalizada cada vez con más intensidad por sociedades de inversión, bancas industriales y otras organizaciones similares que tienen por clientes a los rentistas. Finalmente hay que destacar que las necesidades financieras para la iniciación de actividades económicas son tales que por lo general en el mundo capitalista, superan la capacidad financiera individual, por lo que tales iniciativas se acometen de forma colectiva, a través de entidades inversoras (5).

ment and Oposation, Vol. 13, núm.2, primavera 1978, p. 187. En general, la restricción a la esfera económica y del intervencionismo estatal es hasta ahora predominante.

5 Sobre este aspecto puede consultarse la obra de carácter histórico de David S. Landes, *The Unbound Prometheus; Technological Change and Industrial Development in Western Europe from 1750 to the Present* Cambridge University Press; 1969). En el caso especial de Inglaterra of. Leslie Hannah, *The Rise of the Corporate Economy* (London: Methuen, 1976 . Para una perspectiva general des-

En el ámbito político nos encontramos con que los movimientos espontáneos colectivos son presa de una pronta neutralización por parte tanto de los poderes establecidos como de las organizaciones formales existentes, estado, partidos, centrales sindicales, etc. (Francia, mayo y junio de 1968). Las alternativas a esta neutralización suelen ser dos, según el tipo de sociedad: (a) la transformación del nuevo movimiento social mismo en organización formal con su tricotomía típica «electorado-base militante-dirección», y (b) su permanencia tolerada como movimiento poco estructurado entre los resquicios de la sociedad corporativa (C.N.D., campaña pro desarme nuclear en Inglaterra, años 60 y 70; varios movimientos ecologistas aún no «corporatizados», años 70 en Europa). La norma es que la participación de los ciudadanos se realiza a través de y mediatizada por organizaciones políticas con objetivos, justificaciones, programas, intereses y estrategias explícitas y sobre todo con una estructura interna corporativa (6).

Pueden hacerse observaciones parecidas sobre los movimientos religiosos de reciente aparición. En el caso de organizaciones religiosas de más tradición —Iglesia Católica Romana, Iglesia Anglicana, Iglesia Sueca Luterana— tales comentarios huelgan, pues la dimensión burocrática tradicional de estas instituciones es evidente. En los movimientos más recientes la tendencia a la formalización y burocratización parece igualmente cierta, como puede verse en los casos de la *Scientology*, altamente corporatizada, y los Testigos de Jehová.

También la práctica de la caridad y de la ayuda a pobres, enfermos y otros grupos marginados es asunto que en la actualidad ha pasado de la iniciativa individual a las organizaciones creadas con este fin. Ello ha ido ligado con un declinar pronunciado de la caridad «familiar», localista y paternalista, y su sustitución por una conciencia más cosmopolita de los «males de la

de el punto de vista de la teoría económica cf. R. Marris, ed., *The Corporate Economy* (London: Mac Millan, 1971). También hay que señalar la obra pionera de Berle y Means, *The Modern Corporation and Private Property* (Harvard University Press, 1932).

(6) Aunque desde una perspectiva distinta de la nuestra, pero con coincidencias en algunos puntos, puede consultarse la discusión que sobre el tema de la desigualdad y la de radicalización de los partidos políticos y sindicatos hace F. Parkin, *Class, inequality and Political Order: Social Stratification in Capitalist and Communist Societies* (London; Mac Gibon and Kee, 1971).

humanidad». La fundación de la Cruz Roja Internacional no fue más que un comienzo de este proceso, ciertas organizaciones típicas de la era posterior a la II Guerra Mundial —tales Oxfam y UNICEF— canalizan la caridad privada (aparte de la pública) de modo corporativo.

En el ámbito cultural, la gran difusión de libros sobre cualquier materia y muy especialmente la novela, el lanzamiento y distribución de películas, la promoción de artistas y otros aspectos están ciertamente controladas por organizaciones. Igualmente el acceso al disfrute de estos bienes depende de las organizaciones que a nivel local, regional, nacional e incluso internacional los ponen al alcance de los consumidores. Aunque en grado menor ni siquiera los intelectuales escapan a los procesos de corporatización que se indican (7). También se conocen los efectos de la corporatización en la educación, especialmente en lo que se refiere a la introducción de criterios de eficacia propios de la lógica corporativa en la administración de los centros de educación y en el desarrollo de los programas de estudio (8).

El campo de la vida social que cubren las corporaciones, sus interdependencias y sus conflictos, así como sus zonas de reclutamiento y de actividad, debe ser objeto de una sociología del corporatismo. Como ha afirmado algún observador (9), las corporaciones u «organizaciones formales» han sido aquellas parcelas de la sociedad que más atención realmente científica han recibido en las ciencias sociales. En efecto, son numerosos los trabajos relevantes aparecidos con la intención de analizar la sociología de las organizaciones, su psicología, o el poder y el control dentro de las mismas. Incluso recientemente la «teoría de la organización» se reivindica como una parte especial de las ciencias sociales que debería encargarse de sintetizar los aspectos

7) Para la «corporatización» y «burocratización» de los intelectuales cf. M. Vaughan «The Intellectuals in contemporary Europe» en M.S. Archer y S. Giner, *Contemporary Europe* Londres: Outledge and Kegan Paul, 1978 pp. 172-196.

8) Cf. R. Callaghan, *Education and the Cult of Efficiency*, (Chicago: The University of Chicago Press, 1962) y J. Spuing, *Education and the Rise of Corporate State* Bostón: Beacon Press, 1972. En castellano sobre este tema cf. V. Pérez Díaz, *Cambio tecnológico y procesos educativos en España* Madrid; Seminarios y Ediciones, 1972)

(9) R. Collins, *Conflict Sociology* New York: Academic Press, 1975 pp. 285-346.

económicos, psicológicos y sociológicos que se entrelazan en ellas. No es este el lugar para hacer una revisión teórica ni una evaluación exhaustiva de todas estas aportaciones, pero sí queremos señalar que hasta ahora falta una teoría adecuada que explique las relaciones entre organizaciones y sociedad a la luz de la cual pueda interpretarse y reinterpretarse lo que hoy conocemos sobre los procesos internos a ellas.

* * * *

Nuestra definición de corporación merece una explicación algo más extensa, puesto que cualquier análisis de la sociedad corporativa ha de basarse en la interpretación de las características básicas de las corporaciones. El carácter exploratorio y tentativo de este trabajo nos exime de desarrollar ahora un tratado sistemático de sociología de la organización. Baste aquí recoger algunas dimensiones de esta cuestión relevantes para lo que sigue.

a) Los fines explícitos, más o menos formalizados, de las corporaciones y el esfuerzo racionalizador que permea su funcionamiento, las distinguen de las comunidades (*Gemeinschaften*) y de ciertos movimientos sociales espontáneos «primitivos», nacientes o efímeros. La corporatización representa una movilización de la población conscientemente planificada para la consecución de ciertos fines. Entendemos por conscientemente planificada el que la articulación de los sujetos, la programación de las relaciones entre ellas y la coordinación necesaria no se deja al capricho o la espontaneidad. Por el contrario pretende basarse en leyes y conocimientos, en relaciones de causa-efecto supuestamente conocidas sobre aquellas cuestiones que, para articular a sus miembros, toda corporación debe resolver.

Esta consciencia tiene una clara dimensión histórica en la que, por cierto, la descripción de la burocracia de Weber es sólo un hito. Como ya ha sido puesto de manifiesto, las características de la burocracia weberiana no son sino hipótesis —probablemente muy plausibles, aunque no del todo— sobre estas leyes o relaciones de causa-efecto a que nos referimos antes (10). La dimensión histórica y acumulativa del avance de las ciencias sociales en el estudio y la comprensión del comportamiento

(10) Cf. P. Blau and R. Scott, *Formal Organizations* London: Routledge and Kegan Paul, 1963

organizativo, es, al mismo tiempo, el aumento de la «consciencia» en la planificación de las relaciones sociales que componen toda corporación. ¿Cuál es, sino éste, el papel que las ciencias sociales están cubriendo al estudiar el comportamiento organizativo?

Cuestión muy distinta —y a la que dedicaremos alguna atención— es el poner de manifiesto en beneficio de quién se corporatiza a la población en cada caso y corporación concreta. Cuestión que en absoluto está desligada de cómo, por qué y para qué se han adquirido los saberes sobre el comportamiento organizativo, pero que es independiente de la anterior. A pesar de todo esto, el debate sobre la posibilidad de una «ingeniería social», instrumentalmente aplicable a la corporatización, no ha hecho, puede decirse, más que empezar.

b) La corporación se atribuye la cualidad de ser —o estar en proceso de serlo— la solución más eficaz para la consecución de sus valores específicos últimos; por ejemplo, y según cada caso, la maximización de beneficios financieros, el paso a la sociedad socialista, la salvación espiritual de los creyentes, el triunfo deportivo de un equipo atlético, la victoria electoral, el mantenimiento de la seguridad de un estado, y así sucesivamente.

c) Toda corporación, como resultado de una de las leyes más básicas y conocidas a aplicar para movilizar la acción de los miembros en pro de sus fines, está basada en una interna división de las tareas, una jerarquización explícita y detallada con independencia de que su ideología sea o no igualitaria, y una forma específica de coordinación imperativa. Existen notables variaciones en la forma en que estas características se presentan de unas corporaciones a otras. Toda corporación tiende a establecer criterios, más o menos detallados, de lo que es acción social eficaz, válida y legítima de sus miembros dentro de la corporación, y hasta fuera de ella, que controla mediante un sistema de sanciones. A pesar de todo esto ninguna corporación renuncia a conseguir que sus miembros tengan un cierto nivel de identificación moral con ella.

d) El comportamiento de las corporaciones es, por definición, maquiavélico (11): toda desviación del criterio de maquia-

11 Sobre el imperativo de maquiavelismo en todo partido político, que nosotros os hacemos extensivo a las corporaciones en general cf. A. Gramsci, *Note sul Maquiavelli, sulla Politica e sullo Stato Moderno*, Turín: Einaudi, 1966.

velismo puede poner en peligro o entredicho la eficacia y el éxito de la institución corporativa.

e) Las corporaciones, cuanto mayor es su complejidad, más se asemejan a sistemas políticos, en el sentido de que dentro de ellas se desarrollan los fenómenos típicos de la lucha por el poder y los recursos. Toda corporación es un ente a la busca de bienes escasos (poder, carisma, símbolos culturales, productos naturales, productos manufacturados, territorio, clientela política o religiosa) que distribuye entre sus miembros y también, según ciertos criterios, entre sus no miembros. La distinción miembro-no miembro le es tan esencial como sus gradaciones internas.

f) Las corporaciones son sobre todo entes históricos característicos de las sociedades modernas, aunque no totalmente privativos de ellas.

II. LA SOCIEDAD CORPORATIVA Y LA TEORIA SOCIOLOGIA TRADICIONAL

Redefinamos el conjunto de problemas sobre el que se centra nuestro análisis. Básicamente, nuestro objetivo es el de identificar el núcleo de problemas e hipótesis adecuadas para darles respuesta) que expliquen: (a) la universalización de aquellas estructuras sociales, a las que hemos dado el nombre de corporaciones, a todas las sociedades modernas, b su modo de surgimiento, (c) su modo de reestructuración social, es decir el modo en que ellas a su vez han redefinido el campo de las relaciones sociales de los hombres, y en especial las conflictivas, y dentro de ellas, las de clase.

No nos interesa, por lo tanto, reelaborar ni duplicar los abundantes análisis internos y frecuentemente muy refinados de las llamadas organizaciones formales. Ya hemos indicado más arriba como éste es uno de los pocos campos de la sociología que han alcanzado verdadera madurez y que puede exhibir resultados científicos sólidos. Por esa razón holgaría que entráramos ahora en campos tan bien trillados. Paradójicamente, no obstante, la teoría de la *sociogénesis de las corporaciones*, del modo en que una sociedad determinada las genera y consolida, para pasar a su vez a depender de ellas, es de singular pobreza en lo que se refiere a la labor reciente de los investigadores, quienes entregados de lleno a la exploración de las estructuras ocupacionales, las burocracias, los partidos, las firmas industriales y entes gubernamentales, como si fueran instituciones independientes del proceso histórico general, han ignorado la problemática en cuestión. Con ello han imposibilitado la creación de

una verdadera teoría satisfactoria de la sociedad moderna como «sociedad corporativa» y del corporatismo como criterio de orden social.

La ignorancia frecuente de esta problemática significa, en gran medida, olvido de los esfuerzos sociológicos clásicos por darle alguna explicación; esfuerzos harto conocidos pero que poseen una naturaleza muy embrionaria. Esencialmente el planteamiento inicial de las cuestiones históricas clave en el estudio de la génesis del corporatismo lo hallamos en las obras de Tönnies, Weber y Durkheim, si bien otros autores, de Simmel a Elias, pasando por Michels, han cubierto aspectos parciales importantes del mismo. No vamos a presentar sus interpretaciones aisladamente, sino a hacer libre uso de ellas para la elaboración de un esbozo de teoría general del origen social del corporatismo.

Precisamente a causa de nuestra convicción de que la sociología es una disciplina histórica, y que debe osar generalizar sobre las causas y los modos de transformación de la sociedad a través del tiempo, no estamos en condiciones de anunciar unas supuestas leyes generales de la evolución de la humanidad, por faltas entre otras cosas, de información. Ello no obstante, parece que es posible aventurar ciertas hipótesis relativamente restringidas con respecto a ciertas grandes líneas evolutivas dentro, por ejemplo, de los procesos de cambio específicos de occidente durante los últimos siglos. De hecho, la sociología inmediatamente posterior a Comte, Marx y Spencer puede ser entendida como una reacción contra las teorías excesivamente generales de la historia de la humanidad, que consistió, no en su rechazo total, sino en su depuración mediante la eliminación del concepto credencial de progreso (eliminación del providencialismo) y la restricción de su alcance temporal. El resultado final consistió en la elaboración de unos esquemas generales históricos de polaridad social según los cuales la humanidad (y en especial en occidente) habría pasado lentamente de lo tribal a lo asociativo, de la *Gemeinschaft* a la *Gesellschaft*, a través de varios procesos complejos de división de las tareas, desarrollo del individualismo, crecimiento de los grupos especializados, y establecimiento de ciertas pautas racionalistas de conducta innovadora tanto en economía, como en política, como en tecnología (12).

(12) Para una descripción detallada de esta teoría cf. S. Giner *El progreso de la conciencia sociológica*. Barcelona: Península, 1974 pp. 55-96.

Dentro de esta corriente sociológica poseemos tres teorías importantes que pueden ser relevantes para la confección de una teoría general de la corporación como uno de los módulos angulares del orden de las sociedades modernas, a saber:

- (a) La concepción del paso de *Gemeinschaft* a la *Gesellschaft* de Tönnies.
- (b) La teoría de la evolución histórica de la división del trabajo de Durkheim.
- (c) La teoría de la evolución de la racionalidad en occidente, de Weber, y de su relación con la burocracia.

Como es bien sabido estas tres explicaciones no sólo están emparentadas entre sí —y poseen a pesar de sus diferencias, un denominador común— sino que resumen y expresan sintéticamente los hallazgos de un buen número de estudiosos anteriores o coetáneos a sus autores. No es este el lugar para resumirlas. Si lo es, en cambio, para hacer la observación general de que ninguna de ellas consigue establecer plenamente el *nexo causal* entre las nuevas clases de conducta propias de la división del trabajo en las sociedades modernas y la aparición de las corporaciones, aunque sí aporten vislumbres notables en este sentido

Tönnies constata la existencia de dos modos principales de interacción, el comunitario y el asociativo, y consigue establecer ciertos nexos causales en lo que se refiere a la manera en que históricamente los lazos primordiales comunitarios comenzaron a generar relaciones asociativas, pero no explica el paso del mundo contractual (liberal) y dominado por criterios de racionalidad instrumental al de las corporaciones. Su análisis clásico de la sociogénesis del contractualismo y del debilitamiento del mundo tradicional comunitario entrevé pero no prevé ni explica el auge de un universo donde las relaciones interhumanas e interclastas se hallen mediatizadas, no ya sólo por criterios instrumentales sino precisamente por criterios corporativos y por estructuras institucionales formales con coordinación interna imperativa y jerárquica. Casi lo mismo ocurre con Durkheim: sus consideraciones sobre la complementaridad funcional como base del orden social en un mundo dividido por la división de las tareas, en el que la solidaridad por él llamada «mecánica» es sustituida por la «orgánica», son importantes para comprender el equilibrio social en el mundo moderno, pero no explican tampoco la corporación. A lo sumo, Durkheim explora la cuestión —en términos casi neo-gremiales— de la creación de asocia-

ciones profesionales u ocupacionales y de su consolidación a través de una nueva moral colegial, pero buscaremos en vano en su obra una teoría medianamente sustancial de la sociedad corporativa en el sentido de nuestra definición.

En cuanto a Weber, no cabe duda que su exploración del progreso y vicisitudes de la racionalidad a través de la civilización es más detallada que la de sus colegas y que algunas de sus distinciones —entre racionalidad sustancial y formal, sobre todo— son fundamentales para una comprensión mínima de nuestra problemática. Tampoco cabe duda de que sus taxonomías de organizaciones formales e informales, según modos de colegialidad, bases de legitimidad, tipos de solidaridad, y otros criterios, son puntos de partida clave, de todos los análisis sistemáticos de los grupos corporativos. Pero, ¿en qué medida puede afirmarse que Weber haya dado una explicación causal histórica del nacimiento de las corporaciones modernas y, sobre todo, del corporatismo como modo de orden social? Sus válidos análisis históricos del desarrollo de la burocracia no constituyen respuestas a esa pregunta, sólo acercamientos a la cuestión clave: ¿qué condiciones hicieron que en su día la corporación se convirtiera en un módulo fundamental de orden en todos los niveles de la sociedad moderna? ¿qué lógica interna de la sociedad occidental las hizo necesarias?

La respuesta a estas preguntas fundamentales no la hallamos más que en embrión —en el mejor de los casos— en Tönnies, Durkheim, Weber y otros pensadores de su época. No obstante, su actitud frente a ciertos fenómenos esenciales de la emergente sociedad industrial —la división técnica del trabajo, la racionalización de la producción, la prominencia de las asociaciones formales, la expansión de la burocracia— ha tenido una importancia decisiva en la determinación del tenor de la reflexión en los decenios siguientes. Así, para Tönnies, las organizaciones formales (asociaciones) potencian la capacidad del hombre para explotar a sus congéneres. Para Weber, las «necesidades» de la masa burocrática determinan hoy nuestra vida, casi siempre en detrimento de la libertad, la creatividad y la aserción de nuestra humanidad (13). Su diagnóstico de la marcha de los asuntos

(13) Como observa T. Burns en «On the Rationale of the Coporate System» en R. Marris, ed. *The Corporate Society* Londres: Macmillan, 1974 , pp. 124-126.

sociales no es, pues, muy risueño, aunque por lo general no sea tampoco apocalíptico. Lo importante es que el templado pesimismo de la generación sociológica anterior a la I Guerra Mundial, marcó ya para siempre toda la teoría social corporativa, con exclusión quizás de algunos estudios específicos de empresas u organizaciones, en los que la panorámica general está ausente.

En las tres secciones que ahora siguen exploraremos sintética y brevemente sendas escuelas de pensamiento sobre la emergencia de la sociedad corporativa o sobre fenómenos íntimamente ligados a ella, que han surgido tras la aportación seminal recién indicada, y que la enriquecen considerablemente, pues exploran fenómenos imprevistos por los fundadores de la sociología moderna.

III. LA EXPLICACION LIBERAL

Movidos tanto por el deseo de falsificar la interpretación clasista de la sociedad como por el de comprender dentro de sus premisas propias las sociedades más avanzadas, los teóricos liberales han analizado el proceso general de reestructuración social ocurrido en tiempos recientes. Parte de su análisis ha hecho referencia a la aparición y a la función de las grandes corporaciones en este proceso. Sin embargo, no han llegado a desarrollar, a nuestro juicio, una teoría de la sociedad corporatista, ni una sociología genuina de las organizaciones. Para esta exposición vamos a agrupar las aportaciones de la perspectiva liberal, según las características principales de su contenido, en tres apartados distintos.

a) *Sociedad industrial y post-industrial*

Una parte del pensamiento liberal ha basado su análisis de la reestructuración social en la noción de «sociedad industrial». En ella, dicen, pueden encontrarse las características comunes de las que hoy participan todos los países desarrollados sin distinción de formas políticas. Y a través de ella pueden explicarse los cambios en la estructura social —económicos, culturales y políticos— por los que han atravesado aquellos países a los que esta noción es aplicable. Por ello, para comprender esta perspectiva, es menester referirse, aunque sea brevemente, al con-

cepto de sociedad industrial (14), a pesar de que esté erizado de dificultades.

La sociedad industrial está organizada en torno a una actividad predominante: la producción de bienes y servicios (el predominio del sector servicios es una característica de las sociedades llamadas post-industriales). Esta actividad se desarrolla bajo criterios de racionalidad, eficacia y productividad. Un objetivo generalizado en este tipo de sociedades es la obtención de la mayor producción posible con el menor coste y, en consecuencia, los criterios a que antes nos referíamos moldean la organización de las actividades productivas y llegan a convertirse en criterios generalizados de acción en la sociedad. Igualmente se afirma que en la sociedad industrial se acepta comúnmente el objetivo de crecimiento económico. No se trata de producir más al menor coste, sino de producir en cantidad suficiente para que los bienes sean asequibles a la mayoría de la población. Producción y, sobre todo, crecimiento económico son posibles si existen determinadas condiciones. O, en otros términos, ambos objetivos se alcanzan a través de ciertos imperativos que constituyen notas distintivas de la sociedad industrial.

La productividad, y la misma creación de bienes, descansa en primer lugar sobre el desarrollo del conocimiento científico y de la tecnología. Ambos se convierten en objetivos indispensables en favor de los cuales se movilizan cantidades crecientes de recursos y en los que se ocupan también números crecientes de personas. En segundo lugar, descansa sobre la división del trabajo y la especialización, pues a través de ambos procesos se entiende que es más eficaz y menos costoso tanto el desarrollo de la tecnología como su aplicación a la producción. Consecuencia de dividir el trabajo en forma cada vez más especializada es la necesidad de coordinar las actividades, y resultado de la

(14) La exposición que hacemos de la perspectiva liberal no pretende ser exhaustiva. Solo retenemos aquellos aspectos que nos han parecido más relacionados con el objetivo de este artículo. Un estudio más amplio de esta cuestión puede hacerse a través de las obras de D. Bell, *The coming of post industrial society*, Londres, Heinemann, 1974 y *The cultural contradictions of capitalism*, Londres, Heinemann, 1976. R. Aron, *16 leçons sur la société industrielle*, Paris). Un análisis de conjunto más detallado puede verse en Krishan Kumar, *Proficiency and Progress: the Sociology of Industrial and Post Industrial Society* Harmondsworth: Penguin, 1978

división y la coordinación es la organización (15): La tercera característica de las sociedades industriales es la acumulación de capital que permita la inversión en investigación y desarrollo tecnológico así como en la producción de bienes y servicios. Finalmente, también es condición necesaria para la consecución de los objetivos generales que antes citábamos, una distribución de las rentas tal que permita a todas las personas, o a la mayor parte de ellas, acceder al consumo de los bienes producidos, pues de lo contrario tales objetivos serían inasequibles.

A través de estas características, la posición liberal explica, como antes decíamos, la evolución de la estructura social. En las sociedades industriales se ha producido un desplazamiento en la estructura sectorial de la población activa hacia los sectores secundario y terciario. Aun más, tanto en el sector primario como en el secundario ha disminuido notablemente la proporción de trabajadores no cualificados y aumentado la de cualificados y semicualificados. En general, el aumento —y en varios sectores industriales el predominio— de las ocupaciones que requieren cualificación profesional es un proceso creciente, resultado directo del desarrollo tecnológico e indirecto del avance científico. De hecho, el crecimiento en el campo del conocimiento se convierte para estos críticos en el «motor de la historia» (innovación científica como causa principal del cambio social), con lo cual refuerzan su esfuerzo, mentado más arriba, de falsificación del paradigma clasista.

Como consecuencia de lo anterior, afirman que en la sociedad industrial ha desaparecido el proletariado histórico a que dio origen la revolución industrial. Hoy la fuerza de trabajo no está constituida mayoritariamente por trabajadores sin cualificar carentes de cualquier tipo de educación. Por el contrario, la mayoría la forman los trabajadores especializados y cualificados, los técnicos. La importancia del desarrollo científico y tecnológico ha producido un aumento en el número de científicos, técnicos y profesionales que hoy forman una «clase» tecnocrática antes inexistente.

(15) Utilizamos aquí el término «organización» para referirnos exclusivamente al tipo de estructura social que se produce como resultado de las relaciones entre división del trabajo y coordinación imperativa. El término organización es ambiguo y poco afortunado. Podría aplicarse a cualquier estructura social para denotar un significado similar al que le hemos dado en este contexto.

A su vez la complejidad de la coordinación y la organización del trabajo han impuesto un alto nivel de especialización en la dirección de empresas. Por ello, el empresario tradicional se ha visto desplazado por directivos y ejecutivos profesionales que forman una nueva clase dirigente. Esta nueva clase se ha situado entre los capitalistas y los trabajadores alterando las antiguas relaciones entre propietarios y proletarios.

El crecimiento económico ha elevado el bienestar material de la población. Todas las clases sociales tienen acceso a la educación y a la cultura. Hoy la pobreza y la incultura se encuentran entre minorías étnicas y grupos marginados por diversas razones. Pero la pobreza no está asociada como antes lo estuviera a la condición de proletario.

La cuestión de la desigualdad social tiene un nuevo planteamiento en la sociedad industrial. Las diferencias en los niveles de ingresos se han acortado. Los capitalistas cada vez retienen una menor proporción de sus rentas para su consumo, que, por otra parte, se ven mermadas apreciablemente por los sistemas impositivos. Las rentas del trabajo se han incrementado.

La fuente de poder se ha desplazado de la propiedad al «conocimiento» —los saberes prácticos— y a la posición ocupacional. La herencia y la familia han sido sustituidas, en gran medida, por la educación y la pertenencia a organizaciones y grupos de presión como vías de acceso a la adquisición de poder y status. La meritocracia ha revolucionado las pautas de movilidad social y los criterios de recompensa. Como consecuencia, la estructura de las sociedades industriales no la forman una minoría de propietarios de los medios de producción y una legión de proletarios incultos y depauperados. Es cierto que la distinción en relación a la posesión de los medios de producción continúa existiendo, pero con la importante modificación de que la propiedad se ha diluido notablemente —se ha dispersado en relación a los propietarios y se ha concentrado en relación a las grandes empresas— y que los dueños del capital actúan sobre el proceso de producción mediatizados por la clase directiva. Por ello esta distinción es cada vez menos relevante para explicar el comportamiento de las clases sociales.

El comportamiento de las clases en la sociedad industrial hay que explicarlo —afirman— a través de nuevas formas de conciencia de clase, pues la que se deriva del sólo hecho de no ser propietario de los medios productivos no explica las conductas

actuales de clases. En este sentido, la remodelación de la jerarquía social a través de la nueva y compleja red ocupacional junto con el replanteamiento del problema de la desigualdad, deben ser elementos decisivos para explicar el comportamiento de las clases sociales en la sociedad industrial.

La desaparición de la dicotomía clasista tradicional ha afectado al enfrentamiento y la lucha entre las clases sociales. Los representantes de la posición liberal opinan que el conflicto generalizado entre burgueses y proletarios ha perdido relevancia y ha dado paso a nuevas formas de conflicto. Entre estas nuevas formas apuntan, en unos casos, hacia el conflicto por causa de las relaciones contradictorias de poder y autoridad (Dahrendorf). En otros pronostican conflictos en torno a los mismos objetivos de la sociedad industrial —orientación predominante hacia la producción y el crecimiento económico— y sus consecuencias—contaminación, destrucción de la naturaleza, alienación. En suma, el conflicto se producirá por la participación diferencial de variados grupos de intereses —económicos, profesionales, étnicos, culturales— en la redefinición de los objetivos sociales (Bell).

En la breve síntesis hecha de la perspectiva liberal hemos mezclado conscientemente la tesis sobre lo que se ha llamado Sociedad Industrial. Lo hemos hecho porque no creemos que la tesis de Bell, de que la sociedad post-industrial es sustantivamente diferente de la industrial pueda sostenerse. A lo sumo, Bell describe una sociedad industrial avanzada, más sofisticada que en épocas anteriores, pero en la que la naturaleza de la desigualdad y del conflicto social no se han alterado, aunque sí sean distintas las formas en que se expresa o las razones por las que las distintas clases soportan la desigualdad sin combatirla abiertamente (16). En la interpretación liberal el fenómeno del corporatismo no ocupa un lugar central. Se limita a dar cuenta de su existencia y de la importancia de las grandes corporaciones industriales y de servicios en la sociedad industrial (y post-moderna o post-industrial, según su vocabulario), discutiendo,

(16) Para una crítica de Bell Cf. Krishan Kumar, *Prophecy and Progress*, *op. cit.*, P. 185 y ss. como contrapunto a la tesis de Bell de la sociedad de servicios y el aumento de la complejidad y del conocimiento necesario en los puestos de trabajo Cf. H. Bravermann, *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the XX th Century* (New York, Monthly Press, 1974).

en algunos casos, el problema de la independencia para ejercer el poder económico que poseen y la posibilidad de que ella quede subordinada al poder político. Ciertamente es también que los representantes de esta perspectiva asocian la emergencia de las nuevas clases dirigente y tecnocrática al desarrollo y crecimiento de las organizaciones, pero no asignan a estos hechos un papel importante dentro de la transformación de la estructura social experimentada por las sociedades industriales. A lo sumo constatan su existencia y en algunos casos (17) arremeten contra un mundo no «aliberal» sino antiliberal por el hecho de estar dominado por un conjunto de vastas corporaciones —compañías multinacionales, sindicatos, gobiernos— que negocian por encima y al margen del ciudadano. Pero, sociológicamente, dejan de explicar el anclaje de tales corporaciones en el tejido social mismo de la sociedad contemporánea.

b) *La dependencia antropológica*

Desde el comienzo de la polémica sobre la sociedad industrial una preocupación constante del pensamiento liberal ha sido la del «peligro» que para la libertad humana, individual, representa la aparición de las grandes corporaciones y el proceso general de burocratización. En ambos aspectos se ha visto siempre el espectro de la desaparición del individualismo y de la libertad de mercado. La muerte, en definitiva, de los ideales de

(17) Cf. R. Darhendorf, *The New-Liberty*, Londres: Routledge and Kegan Paul, 1975. Este tipo de crítica es endémica en la literatura de Estados Unidos sobre el debate acerca de la soberanía del consumidor, la conservación de un mercado lo más similar posible al de competencia perfecta y la amenaza que contra todo ello representan las grandes corporaciones industriales y comerciales. Algo similar, aunque con menor intensidad, sucede en Inglaterra. Este debate ha acompañado desde el principio al desarrollo progresivo de las grandes corporaciones. En él siempre se han enfrentado la perspectiva individualista, defensora de la competencia abierta y lo más perfecta posible, y la que aboga, basándose en la ineficacia y consecuencias adversas que este tipo de competencia «salvaje» puede producir, por una organización de la economía más racional y planificada y por una organización social más solidaria (la posición Jeffersoniana frente a la Hamiltoniana como las llamó Herbert Croly en *The Promise of American Life*, 1909). Sobre este tema Cf. L. Hannah, *The Rise of the Corporate Economy*, op. cit. passim, J. Spring, *Education and the Rise of the Corporate State*, op. cit., especialmente el cap. II. N. Harrias, *Competition and the Corporate Society*, London Heinemann, 1972.

la revolución burguesa y del liberalismo democrático mas rancio. Las referencias a esta actitud podrían ser numerosas: (18) vamos, por economía de espacio, a reducirlas a aquella que trata de apuntar hacia una teoría de la corporatización, al mismo tiempo, que propone soluciones. Se trata del análisis de Coleman. (19) Coleman aborda directamente el tema de las corporaciones en la sociedad moderna. La aparición de estas «nuevas personas» —así las denomina— ha afectado profundamente a la estructura social y a las relaciones sociales. El origen de estas «personas jurídicas», lo ve en el proceso de reestructuración que sigue a la desaparición final del feudalismo. Las libertades individuales que sustituyen a las relaciones de dependencia absorbentes y estamentales del sistema feudal, facilitan la libre asociación, primero de forma espontánea y precaria, y finalmente con reconocimiento jurídico. En las corporaciones, los elementos constituyentes son las «posiciones», no los individuos. Por tanto, las personas al entrar a formar parte de una corporación pierden parte del control sobre sus intereses; alienación que las mismas corporaciones tratan de aumentar y que crea, finalmente, un estado psicológico de impotencia frente a ellas. En definitiva, se establecen unas relaciones asimétricas entre corporación e individuo.

Este tipo de asimetría lo analiza en especial para las relaciones persona-corporación y corporación-persona. En el primer tipo de relaciones, la persona puede infligir daños a una corporación sin que ésta pueda responder de forma directa e individual. E incluso sin que a veces pueda reconocer a quien le inflige el daño. Amparada en esta posibilidad, la persona no se siente obligada a seguir un imperativo moral en sus relaciones con la corporación. Puede seguirlo, pero no por el miedo a la respuesta de la organización. En el segundo tipo de relaciones es la cor-

(18) Algunas de ellas referidas al proceso de burocratización. Pueden verse, por ejemplo, en M. Albrow, *Bureaucracy*, (London, Pall Mall, 1970). En castellano puede consultarse la obra de A. Nieto García. *La Burocracia, I, El Pensamiento Burocrático* (Madrid, Instituto de Estudios Administrativos, 1976) en la que se recopilan referencias a numerosos autores, de desigual relevancia, que han tratado el tema de la burocracia.

(19) James S. Coleman, *Power and the Structure of Society* (New York: W.W. Norton and Coy 1974). También D. Bell aboga por un control mayor de las corporaciones por la sociedad Cf. «The Corporation and Society in the 1970.5»; en *Public Interest*, Summer, 4-24, pp. 3-52. 1971.

poración la que puede obviar este imperativo, pues su poder le permite despreciar las consecuencias de su acción en personas concretas a las que, por otra parte, se dirige de forma estandarizada e impersonal.

Tras analizar estas implicaciones de la presencia de las corporaciones en la sociedad, pasa a proponer posibles soluciones a este sistema de relaciones desequilibradas: crear nuevas corporaciones para negociar en igualdad de poder con las existentes, control legal de las corporaciones y garantías de defensa a los individuos frente a ellas, y, en fin, aumentar la información en las transacciones entre individuo y corporación y «personalizar» las relaciones entre ambos.

En el planteamiento de Coleman, como en el de tantos otros autores, está implicada la *inevitabilidad* de las corporaciones y claramente explícita la apreciación de que son ellas quienes detentan el poder frente a los individuos aislados. Se trata de esa perspectiva fatalista y resignada que casi indefectiblemente acompaña al análisis del proceso de corporatización y que Gouldner puso de manifiesto hace ya tiempo (20).

Soslayamos entrar en el estudio de si las soluciones que se proponen a ese pretendido mal son o no adecuadas. Sí queremos resaltar, y ésta es la razón por la que dedicamos atención especial a Coleman, que en su obra se inicia la búsqueda de una teoría explicativa del proceso de corporatización. Sobre ella haremos las siguientes precisiones. A nuestro juicio, su análisis falla al considerar a las corporaciones —las personas jurídicas— como entes abstractos e independientes de la voluntad de las personas. Las corporaciones, decíamos al principio, son producto de la decisión de personas o coaliciones y la asimetría de relaciones que generan operaciones en favor de alguien en concreto. Las implicaciones de una u otra perspectiva son muy distintas según veremos más adelante.

Por otra parte, el análisis de la ética de las relaciones entre individuo y organización es, a nuestro juicio, estrecho, pues no considera el marco más amplio de los sistemas de códigos de conducta interiorizados que orientan esas relaciones. Esta es una cuestión clave en el análisis de la corporatización; esto es, la de saber hasta qué punto el corporatismo ha dado origen o no a

20 A. Gouldner, «Metaphysical Pathos and the theory of Bureaucracy», en *American Political Science Review*, vol. 49, pg. 496-507, 1955.

un sistema de valores, o a una ideología, que soporte y legitime su presencia en la sociedad, o, por el contrario, si los requisitos ideológicos para su existencia no existen o sólo existen parcialmente.

c) *Inocencia corporativa*

No todos los pensadores liberales se han limitado a alarmarse ante la amenaza de la corporatización. Hay quienes han abordado el problema con mayor frialdad. Los lugares comunes —aunque no por manidos menos reales— de la crítica a las sociedades modernas y corporatizadas son tan conocidos que con un repaso somero es suficiente para recordarlos. Proceso congestivo de concentración urbana, calidad de vida deficiente, deterioro o carencia de servicios en las grandes urbes, contaminación, degradación del trabajo, hiperproducción de bienes innecesarios, derroche y agotamiento de recursos, diferencias escandalosas en la distribución de la riqueza, manipulación de la información, además de algunas predicciones poco tranquilizadoras sobre el futuro.

De una u otra forma, muchos son los que van a la búsqueda de un culpable o de algún chivo expiatorio. Para algunos pensadores la culpable no es la corporación, en especial la gran empresa nacional o multinacional, ni tampoco la gran maquinaria administrativa estatal. Unas y otras son instituciones indispensables para la producción de los bienes y los servicios que la sociedad moderna demanda. Las culpas hay que buscarlas en otra parte.

Como en el caso anterior, las referencias a esta posición sucintamente expuesta podrían ser numerosas. También como en el caso anterior, vamos a explorar fundamentalmente una que, además de su actualidad, tiene a nuestro juicio la ventaja de reunir bajo un solo título argumentos y comentarios diversos, complementarios y representativos, de la cuestión que podemos llamar de la «inocencia corporativa» (21).

21 Una actitud de defensa de las corporaciones en el sentido en que hemos hablado pueden encontrarse, por ejemplo, en los trabajos de P. Drucker. La obra de Edward S. Mason, *The Corporation in Modern Society*, op. cit. es una referencia imprescindible, en la que se mezclan valoraciones positivas y

Una de las interpretaciones (22) de los problemas de las sociedades modernas radica en el hecho de que una sociedad que valora y difunde la imagen del individuo maximizador de sus propios beneficios, soporta a través de ese mismo sustrato ideológico y cultural el que nadie considere las externalidades negativas que tal comportamiento puede producir para los demás. La acumulación de estos efectos es, finalmente, la causa de gran número de problemas. Igualmente, esos valores conllevan la agudización de los sentimientos de privación relativa, con los consiguientes problemas de frustración que ya Merton pusiera de manifiesto hace tiempo en su estudio sobre la sociedad americana.

La solución a estos problemas se ve obstaculizada porque la sociedad no puede plantearse alternativas viables, ya que el falseamiento de la información a que conduce la preservación de los intereses de particulares y de grandes corporaciones limita el campo de elección. (23) El argumento deriva hacia la consideración de la necesidad de nuevas formas de solidaridad, de nuevos valores, imprescindibles para superar tales problemas (24). La cuestión, pues, trasciende a las corporaciones y se plantea a un nivel mucho más general.

También se dice que las corporaciones no son responsables de ningún mal. Las corporaciones son «amorales» y los efectos de sus acciones serán buenos o malos según se les obligue, con los controles adecuados, a tomar decisiones en un sentido u otro. (25) Las organizaciones complejas son —según Bower— sistemas en los que existe un número considerable de subunidades con autonomía (*profit centers*, en la jerga económico empresa-

negativas sobre la cuestión. Nosotros vamos a centrarnos en R. Marris, and *The Corporate Society*, Macmillan, 1974. Esta obra junto con *The Corporate Economy* editada por el mismo autor, son el resultado de un proyecto patrocinado por la Universidad de Haward sobre Tecnología y Sociedad. En él participaron entre otros, nombres tan relevantes como Mancur Olson, Kenneth Arrow, creemos que esta obra es una buena síntesis de la perspectiva que tratamos en esta apartado.

22 Cf. E. Mesthene, «On the Ideal-Real Gap and the uses of information» en R. Marris, *The Corporate Society*, op. cit., pp. 1-18.

23 Cf. Mesthene, *ibid.* pp. 12 y SS.

24 Cf. I. Tavis, «On Contemporary Social change», en R. Marris, *ibid.*, pp. 65-86.

25 Cf. J. Bower, «On the amoral organization», en R. Marris, *ibid.*, pp. 178-213.

rial, cuya coordinación supone procesos fundamentalmente políticos y en cuya planificación y fijación de objetivos se entremezclan los objetivos de la organización, los intereses personales de los directivos y los criterios con que ellos perciben que van a ser evaluados y recompensados. Sucede que la evaluación de estas personas se hace con criterios de muy corto plazo, tanto que a veces los resultados que se juzgan no representan realmente los efectos de las decisiones tomadas. En consecuencia, en la planificación y fijación de los objetivos no pueden tenerse en cuenta las repercusiones de las decisiones a largo plazo o sobre aspectos que afectan a la comunidad, pues el sistema de incentivos y los criterios de evaluación, no recompensan esta conducta. La solución, pues, reside en alterar estos mecanismos para evitar que las decisiones se tomen sin tener en cuenta las consecuencias perjudiciales que pueden ocasionar a la comunidad. Las corporaciones, además de imprescindibles, no son —en cuanto tales— responsables de los defectos que se les imputan, y por tanto, la responsabilidad hay que buscarla en las condiciones que hacen que los criterios de evaluación sean como son.

En otros casos, comentando el mismo tema (26), se arguye que, en realidad, los monopolios o la concentración empresarial no tienen porqué producir efectos negativos en la sociedad, como lo son los precios más altos, los productos de menor calidad, o la ineficiencia económica. En realidad, los problemas que actualmente se achacan al corporatismo, se deben a la dificultad intrínseca de cualquier institución para producir bienes públicos eficientemente, debido a la misma naturaleza del bien público. Tal dificultad estriba en que no se puede evaluar la cantidad de bienes públicos producidos por la ausencia, en este caso, de un mecanismo de mercado que permita tal evaluación.

Nos encontramos aquí con una perspectiva sobre el corporatismo cuyos rasgos más sobresalientes podrían resumirse así: las corporaciones son inevitables e incluso imprescindibles para la sociedad moderna, y poco tienen que ver con las causas de los problemas con que actualmente se enfrentan los países más desarrollados. Estas hay que buscarlas en el crecimiento demográfico, el agotamiento de los recursos naturales, las concentraciones urbanas, algunas consecuencias no intencionadas de los

26 Mancur Olson «On the Priority of Public Problems», en R. MATTHEW ed, *ibid*, pp. 294-336.

procesos anteriores del desarrollo tecnológico. Solamente nos queda aprender a vivir con las corporaciones adoptando las medidas necesarias para hacerlas más eficaces en la consecución de nuestros fines.

En esta perspectiva, además se intenta desarrollar también una interpretación del corporatismo se hace énfasis en la «corporación», como gran empresa, y no en la incidencia de la multiplicidad de corporaciones en la estructura social. Por ello no debe extrañar que cuestiones, tales como la corporatización de actividades no relacionadas directamente con la producción de bienes, los problemas de las relaciones entre corporaciones, la distribución y equilibrio de poder entre ellas y otras que creemos deben incluirse en una teoría del corporatismo, estén ausentes .

En lo esencial, la perspectiva liberal en sus varias versiones percibe el corporatismo sin abandonar la fe en los ideales de la sociedad liberal democrática, a pesar de las limitaciones que obviamente el corporatismo está imponiéndole. En consecuencia, o bien se resalta la influencia «positiva» que este fenómeno ha tenido en la distribución de la riqueza y la nivelación de la desigualdad social, o bien se confía piamente en que, con los controles pertinentes, las corporaciones sean responsables ante los ciudadanos y puedan ser controladas por ellos a través de mecanismos e instituciones de representación de intereses colectivos.

IV. LA EXPLICACION RADICAL: EL CAPITALISMO AVANZADO

Para entendernos, y de un modo algo arbitrario, llamaremos «radical» aquella corriente de pensamiento cuya crítica de la sociedad moderna es primordialmente una crítica del capitalismo, y que incluye tanto una condena del mismo como una predicción de su extinción relativamente próxima. Las variedades dentro de esta perspectiva son muy grandes y van desde el catastrofismo (colapso total, necesario y pronto del capitalismo) al socialismo liberal o socialdemócrata (erosión paulatina del capitalismo y su sustitución por el modo socialista de producción). Evidentemente, el segundo extremo es mucho menos radical que el primero, pero como se verá es lo suficientemente anticapitalista como para merecer un tratamiento conjunto en el contexto presente.

En la historia del pensamiento socialista hubo un momento, en sus principios, en el que parecía como si la elaboración de una teoría de la sociedad corporativa fuera esencial para él. Se trata, naturalmente, de la fase inicial saint-simoniana, en la que el «estado industrial» es caracterizado en términos de división funcional y racional de las tareas entre «categorías» sociales productivas, coordinadas por una «clase industrial» o «clase de ingenieros» y encuadradas en empresas de toda índole. No obstante, si Saint-Simon ha triunfado póstumamente, ha sido por derroteros distintos a los del movimiento socialista, aunque, paradójicamente, la Unión Soviética y otros países con régimen

de socialismo de estado hayan recogido, mejor que nadie, ciertos aspectos clave del saint-simonismo doctrinario.

El pensamiento socialista, desde Marx, se apoyó sobre la teoría de la lucha de clases y sobre la crítica del modo capitalista clásico de producción, y dejó de lado, en gran medida, la herencia de Saint-Simon como si toda ella formara parte de la ensoñación utópica. (27)

El precio que ha tenido que pagar por ello parece, a todas luces, muy alto, pues prácticamente, con la sola excepción de Gramsci, no hallamos ni teoría ni meditación alguna sobre los procesos de corporatización de la sociedad que estamos analizando. Esta afirmación puede parecer muy fuerte, pues ¿no podrían entenderse las aportaciones de Hilferding y Luxemburg como explicaciones marxistas del corporatismo creciente?. Un examen somero de sus obras lleva a una respuesta negativa. La que podemos llamar, ampliamente, generación de Hilferding y Luxemburg, dedicó esfuerzos muy señalados a analizar, en términos estrictamente marxistas, el empobrecimiento de la libre concurrencia, la consolidación de una fracción monopolista de la burguesía en el poder, el crecimiento del proteccionismo arancelario y la lucha entre burguesías monopolistas financieras nacionales por el control de mercados, conducente a la guerra generalizada.

Estos y otros procesos a ellos ligados —cartelización, mundialización del imperialismo, creación de economías ultramarinas dependientes— van unidos a la aparición de la sociedad corporativa tal como aquí se perfila, y por lo tanto constituyen una parte ineludible del panorama general del capitalismo avanzado. Más no son, ni mucho menos, una explicación suficiente de la corporatización general. Esta no se encuentra en el marxismo debido a la ausencia, a lo largo de toda su tradición, de una teoría adecuada y lo suficientemente compleja del estado moderno por una parte, y de la burocracia y la organización formal, por otra. Que los marxistas posteriores a la II Guerra Mundial se hayan percatado de ello y hayan querido elaborar ambas teorías

(27) No es menester terciar aquí en el debate sobre la presencia o ausencia de una «teoría» de la burocracia en Marx. Sobre ésta véase V. Pérez-Díaz, *Estado, burocracia y sociedad civil* Madrid: Alfaguara, 1978. Si bien quizás pudiera concederse la existencia de una prototeoría de la burocracia de Marx, lo que parece obvio es que toda concepción—aún esquemática de la sociedad corporativa está totalmente ausente de ella.

—todavía sin éxito notable dentro de los límites que les impone su credo— es ya harina de otro costal.

Como se afirma, la excepción parcial, pero importante, de este estado de cosas es la de Gramsci, cuyas reflexiones algo deshilvanadas al respecto, que se encuentran en sus esbozos publicados bajo el título de *Americanismo y Fordismo*, son tan sintomáticas de los problemas con los que se encuentra la teoría marxista frente al corporatismo, como interesantes de por sí. En primer lugar, Gramsci explícitamente, y salvo algún pasaje aislado, no se refiere al corporatismo fascista (28), sino al proceso de corporatización (*indirizzo corporativo* o de desarrollo de una sociedad corporativa en el sentido por nosotros empleado aquí, aunque se limita a analizarlo en los países capitalistas, ya que se guarda muy mucho de extender sus críticas a la Unión Soviética y a su propio partido, de los que, en todo caso, estaba separado por su cautiverio y sobre cuya evolución y vicisitudes relevantes para una teoría del corporatismo estaba mal informado por fuerza mayor.

Gramsci se percata de que es posible que la economía capitalista occidental esté entrando en una fase esencialmente nueva a través de lo que él llama «dirección hacia el corporatismo» (sinónimo a nuestro concepto de corporatización, pero no acaba de tomar partido. Es decir, la tendencia para él sí existe, pero no está seguro si va a representar o no realmente un «nuevo modo de producción»). Lo que sí está claro para él, es que mientras dure la expansión de la corporatización económica expresada en «la gerencia científica» de Frederick Taylor combinada con la nueva empresa tradicional industrial desligada del propietario-gerente burgués, se producirá una neutralización de las fuerzas revolucionarias. Tal neutralización, a la postre, podría acabar con ellas durante el período histórico que se avecinaba que es el nuestro. So pena de que pueda suponerse que nuestra interpretación excluye una visión de «izquierdas» de Gramsci, añadamos que él mismo contempla la posibilidad,

28 Esta importante distinción que hacemos nuestra se halla subrayada por Q. Hoare y G.N. Smith en sus *Selectione from the Prison Notebooks* Londres: Lawrence & Wishart, 1973, p. 282. Cuanto sigue en nuestro texto es un comentario a «Americanismo e fordismo» en *Note sul Machiavelli, sulla politica e sullo stato moderno* Milán: Einandi, 1966 cap. VI. pp. 309-344. Estos ensayos van seguidos de otros muy relevantes sobre las tendencias corporativas de la masonería y el «Saint simonismo» pp. 345-351.

muy real, de una «revolución pasiva» a través de las transformaciones de la corporatización. Estas incluyen para él nada menos que la desaparición del «estrato plutocrático» de su tiempo y su sustitución por un «nuevo mecanismo de acumulación y distribución de capital financiero, directamente basado en la producción industrial». Esta, por su parte, podría no ser ya el origen de la evolución social, sino que sus causas podrían venir, sospecha Gramsci, «desde fuera, a través de la cauta pero masiva construcción de un brazo formal jurídico que guía desde fuera la necesaria evolución del aparato productivo». Huelgan comentarios sobre la similitud de nuestro enfoque con la noción gramsciana de «brazo formal jurídico», que además se hará más aparente en el resto de nuestro ensayo.

Para Gramsci, el corporatismo económico, que da lugar a la naciente hegemonía o modo de dominación, «requiere un medio ambiente específico, una estructura social particular (o por lo menos una intención determinada de crearla) y un cierto tipo de estado». Trátese del estado liberal aunque «libre de liberalismo librecambista y de individualismo económico», es decir, englobando una sociedad con alta concentración industrial y alto monopolio, una sociedad internamente dedicada a la racionalización de la producción aunque produzca los «gorilas domesticados» del taylorismo, o los «robots felices», añadimos nosotros, de que hablan algunos críticos radicales de la sociedad moderna (29). A través de estos y otros procesos podría darse el caso, avanza Gramsci en su estilo explorativo, de que la tendencia corporativa «consiguiera en estadios muy lentos y casi imperceptibles la modificación de la estructura social sin sobresaltos violentos», a través del control del desempleo, la reabsorción de las clases medias, la «mentalización» del trabajador industrial, los sueldos altos, y otros factores semejantes.

Es muy significativo sin duda que este Gramsci tan certero en su análisis sea también un marxista problemático (por lo menos en su ensayo sobre el tema) lo cual abundaría en nuestra posición de que el marxismo de una mínima estricta obediencia —el que volvió sus espaldas a los análisis Saint-simonianos y se negó a incorporar en su día una teoría general de la burocracia

(29) Véase de nuevo S. Giner, *Mass Society* ep, citado sobre el «robot feliz» en pp. 114, 127, 194, también H. Bravermann, *Labor and Monopoly capital* op.cit.

y del estado— carece de una teoría de la corporatización general de la sociedad. La teoría leninista del capitalismo monopolista podrá, o no, ser correcta, pero no es una teoría de la «dirección corporativa» en nuestro sentido de la expresión ni ciertamente tampoco en el de Antonio Gramsci.

El corporatismo ha sido denunciado por algunos socialistas (socialdemócratas) no marxistas, con algún detalle. La crítica de John Kenneth Galbraith puede considerarse como una de sus expresiones más acabadas, aunque ciertamente restringida. Esto es, sólo ha considerado como elemento decisivo en la explicación de la reestructuración de las sociedades industriales la aparición de las grandes corporaciones industriales junto con algunas consecuencias que tal fenómeno ha conllevado (30).

Los conceptos centrales en la teoría corporatista de Galbraith son los de tecnoestructura, principio de consistencia, crecimiento económico —a través de este concepto asume gran parte de los elementos de la perspectiva liberal— y corporación (*mature corporation*). Este último es el eje alrededor del cual gira gran parte de su argumentación y a él se aplican las demás. Su teoría del «nuevo estado industrial» se deduce de todos ellos (31). La tecnoestructura es una característica esencial para definir la nueva corporación. Por tecnoestructura entiende Galbraith aquella parte de la organización que, en la práctica, participa en la toma de decisiones. Las nuevas corporaciones industriales —por contraposición a aquellas controladas por el empresario-propietario— están controladas por la tecnoestructura. Las decisiones ya no descansan en personas concretas —capitalista, propietario—, sino en el grupo de técnicos, especialistas y directivos profesionales esparcidos por toda la organización; aun más, las decisiones han pasado de ser tomadas por individuos a ser tomadas por grupos de personas a través de complejos procesos de interacción y participación.

El principal objetivo de la tecnoestructura es su superviven-

30 A pesar de su conciencia del poder del estado, los ejércitos, y demás componentes «formales» de las sociedades modernas, es obvio que para Galbraith la unidad de análisis es la gran empresa multinacional considerada como factor estructurante general, posición de la que diferimos. Cf. su irónico «In Praise of Multinationals» en *New Statesman*, num. 2.447, 10 Febrero 1978, pp. 175-178.

(31) J. K. Galbraith, *The New Industrial State*, (Harmondsworth: Penguin, 1972)

cia como tal. Para ello ha desarrollado mecanismos para preservar su autonomía —independizarse de la influencia de los accionistas y del mercado— y garantizar un nivel de ingresos que abone su supervivencia. El objetivo de la tecnoestructura no es maximizar los beneficios económicos a corto plazo sino actuar de forma que asegure su continuidad. La independencia de los accionistas la consigue no sólo desplazándolos de la dirección de las operaciones sino proporcionándoles unos dividendos mínimamente satisfactorios que eliminan toda preocupación por la marcha de la corporación. La independencia del mercado y sus fluctuaciones se consiguen a través de la planificación, la manipulación del consumo, la influencia sobre el estado para que asegure un nivel de demanda adecuado y controle el problema de la inflación. Una consecuencia de todo ello es que la situación en el nuevo estado industrial es claramente oligopolística.

Estas características de la tecnoestructura y su influencia sobre el estado y el mercado las explica a través del principio de consistencia. Si la corporación ha de sobrevivir debe reflejar, de un lado, los objetivos de sus miembros en sus propios objetivos. De otro, la sociedad debe reflejar y legitimar los objetivos de la tecnoestructura. Lo primero es posible una vez han desaparecido en la sociedad la coacción o la motivación estrictamente pecuniaria como formas principales de integración de las personas en el seno de las corporaciones. El camino queda así abierto a otras formas de integración: la identificación y la adaptación.

Los miembros de la tecnoestructura se identifican con ella en la medida en que perciben que los objetivos de la corporación están socialmente legitimados. Esto es posible en virtud del segundo elemento del principio de consistencia: la sociedad refleja y legitima los objetivos de la tecnoestructura. La integración por adaptación se produce cuando los miembros de la tecnoestructura perciben que pueden adaptar los objetivos de ésta a los suyos propios. Esto es posible por dos vías: los miembros de la tecnoestructura, en unos casos, harán suyos los objetivos que la sociedad sanciona al tiempo que reflejan los de la tecnoestructura; la adaptación es así un mecanismo de refuerzo. En otros casos, los objetivos de la tecnoestructura son puro reflejo de los de sus miembros. La tecnoestructura la forman personas no vinculadas con el capital. En consecuencia estarán más interesados en la autonomía y en la supervivencia de su organización

que en los beneficios económicos inmediatos, ya que su retribución queda determinada independientemente del nivel de beneficios.

La medida en que la sociedad refleja y sanciona los objetivos de la tecnoestructura conecta con el concepto de crecimiento económico a que antes nos referimos. La sociedad industrial —el nuevo estado industrial— ha hecho suyos aquellos objetivos necesarios para la supervivencia de la tecnoestructura: autonomía de las corporaciones, aceptación de la situación oligopolística, intervención del estado socialmente aprobada en el mantenimiento de la demanda y el control de la inflación, aceptación social del crecimiento económico como indicador por excelencia del progreso social y culto a la ciencia y al desarrollo tecnológico. El nuevo estado industrial, a través de la influencia de las corporaciones y de su adaptación a los objetivos de la tecnoestructura, presenta unas características similares a las que los representantes de la perspectiva liberal identifican en la sociedad industrial. La diferencia fundamental estriba en que Galbraith llega a tales conclusiones a través de un conato interesante de teoría general corporatista, que no alcanza desarrollo satisfactorio a causa de la limitación de la atención del autor a la empresa económica como único factor causal.

Posteriormente, Heilbroner (32) ha insistido en la, a su juicio, muy probable transformación a medio plazo y desaparición a largo plazo del sistema de economía de mercado que hoy conocemos en los países capitalistas. Su argumentación se basa en que la intervención del estado en la economía, motivada hoy por la epidemia de la inflación, aumentará en el futuro por los problemas derivados de la escasez de recursos naturales. En definitiva, piensa que la imposibilidad de que la economía pueda seguir creciendo a largo plazo exigirá una planificación y una intervención estatal, un sometimiento mayor de los intereses individuales a los colectivos según sean definidos en la arena política. Para Heilbroner la burocratización es el resultado del incremento de la planificación pública y privada y de la exten-

(32) R.L. Heilbroner, *Business Civilization in Decline* (Harmondsworth Penguin, 1977). Aunque no hacemos mención de ella en este apartado puede también consultarse el trabajo de J. O'Connor, *The corporations and the state: Essays in the theory of Capitalism and Imperialism* (New York: Harper and Row, 1974), dentro de las críticas radicales en las que se identifican corporatismo y grandes corporaciones económicas.

sión de la intervención estatal. Los argumentos de esta índole se basan, en última instancia, en la resignada aceptación de la inevitabilidad del fin del capitalismo que ha presidido parte de la teoría económica, liberal tradición abierta por el análisis clásico de Schumpeter, de 1942, *Capitalismo, Socialismo y Democracia*.

En el fondo, queda claro que los esbozos «radicales» —anti-capitalistas— de la naciente sociedad corporativa se limitan a identificarla con una visión del capitalismo maduro o avanzado en la que aparecen modos oligopolísticos de dominación combinados según los casos, con el capitalismo monopolista de estado. Mas, como se viene afirmando desde el principio, parece que el proceso es de mayor complejidad, pues abarca también niveles distintos del económico, al tiempo que no puede confinarse a los países de economía capitalista, sino que debe extenderse —haciendo las salvedades y distinciones que sean menester— a todos los países cuya estructura social pivota sobre redes de corporaciones políticas, económicas y culturales.

V. EL SOCIALISMO CORPORATIVO Y SUS ENEMIGOS

Aunque los epítetos de «radical» y «liberal» hayan sido usados en los dos capítulos anteriores con considerable arbitrariedad, no por ello dejan de guardar una íntima relación con actitudes políticas, ya hostiles, ya amigas, del capitalismo. Existe, no obstante, una tercera corriente de pensamiento que es importante para el desenvolvimiento de una interpretación del mundo moderno en términos de crítica del corporatismo, y que de ningún modo puede encajar en esa dicotomía. Trátase de la que tiene su origen en la crítica de la burocratización del socialismo, iniciada por Trotski, desarrollada por discípulos políticos suyos, notablemente Rizzi —por mucho tiempo olvidado hasta su redescubrimiento en plenos años 70— y James Burnham, cuya *Revolución gerencial*, de 1941, aparecida dos años después del ensayo de Rizzi, causara tanta sensación en su día. El abandono del trotskismo por parte de Burnham y otros críticos y su extensión de la crítica antisoviética a regímenes políticos diversos, así como la incorporación a esta corriente de observadores conservadores, carentes de un pasado revolucionario, dan un carácter peculiar a esta línea de ataque de la problemática corporativa. Lo que caracteriza a todos sus representantes es la visión de la corporatización en términos de clase, o de «nueva clase» dominante, para emplear la expresión de uno de ellos, Milovan Djilas. Por lo general, pues, trátase de autores que experimentaron directamente la degradación del bolchevismo en burocratismo totalitario, pero para quienes la perspectiva clasista del marxis-

mo sigue siendo fundamental e imprime carácter a todo su análisis.

El origen de esta corriente se halla, como se afirma, en Trotski. La crítica trotskiana del stalinismo, realizada notablemente antes de los primeros juicios y purgas pláticas del régimen, iniciadas en 1937, propone una interpretación del burocratismo soviético, o «colectivismo burocrático», que lleva a su autor a ciertas conclusiones que entran de lleno en la perspectiva crítica corporatista, y ello de un modo inequívoco (33). Naturalmente, Trotski restringe sus observaciones al estado posrevolucionario, surgido de la reacción antirrevolucionaria, es decir, de lo que él llama el «Termidor soviético». La tarea de generalizar o extrapolar algunos de sus vislumbres a otros lugares o regímenes quedaría primero para sus exdiscípulos y más tarde para críticos e ideólogos procedentes de otras partes y con intenciones ya muy diversas de las suyas.

Trotski, tras su exilio, continuaba pensando que la Unión Soviética retenía ciertas características de «estado proletario», de modo que su problema, no sólo ideológico, sino también teórico, consistió en poder afirmar esta noción al tiempo que denunciaba la explotación del pueblo a través del aparato de estado. La contradicción entre «estado de trabajadores» y «estado stalinista» cree resolverla Trotski recordando una cita de Marx, de 1875, en la que éste afirma que la «ley burguesa es inevitable en la primera fase de la sociedad comunista», acompañada de otra de Lenin quien señaló que «bajo el comunismo no sólo sobrevivirá la ley burguesa durante cierto tiempo, sino que también lo hará un estado burgués sin la burguesía» (34). Extendiendo esta opinión a la administración, Trotski concluye que en un sentido fundamental, el burocratismo soviético es una mera prolongación sin burguesía del estado burgués. No es menester que refutemos aquí esta dudosa afirmación, pero sí conviene resaltar, en relación con ella, que gran parte del pensamiento libertario moderno (en el que debe incluirse el marxista antiburocrático o anarquizante) tiende a identificar y confundir todas las formas de autoridad y poder estatal, que son invariablemente vistas como prolongaciones históricas de estructuras

(33) Lo que aquí sigue se apoya sobre todo en L. Trotski, *The Revolution Betrayed* (Nueva York: Pathfinder Press, 1970) (1ª edición inglesa, 1937).

(34) *Ibid.* p. 53

de poder anteriores. Para nosotros, en cambio, la distinción entre corporatismo pluralista, presidido por un estado específico —de raíz histórica burguesa— y corporatismo totalitario, presidido por un partido monopolista; es esencial para el análisis (35).

Mas no es esta cuestión la más decisiva en la visión trotskiana, sino su insistencia en la existencia en la Unión Soviética de un «aparato de opresión sin precedentes» en el cual

«la burocracia no sólo no ha desaparecido, cediendo su lugar a las masas, sino que se ha convertido en una fuerza incontrolada que domina a las masas. El ejército no sólo no ha sido sustituido por el pueblo armado, sino que ha hecho nacer a una casta privilegiada de oficiales, coronada de mariscales, mientras que al pueblo, portador armado de la dictadura, se la prohíbe hoy en la Unión Soviética hasta llevar armas no explosivas. La imaginación más desatada apenas nos ayudaría a contrastar lo que separa al esquema del estado de trabajadores de Marx, Engels y Lenin del estado real encabezado ahora por Stalin» (36).

Para Trotski ese «aparato de opresión» es una burocracia que a través de una serie de procesos históricos muy rápidos se ha ido autonomizando hasta convertirse en un ente parasítico del resto de la sociedad, dominándola y extorsionándola. Sus orígenes bolcheviques impiden a Trotski toda búsqueda rigurosa de las raíces leninistas del stalinismo —tarea que gran parte de la izquierda marxista aún sigue queriendo avitar— pero le conducen a explicaciones que van ciertamente más allá de lo que ha recibido el suave nombre de «culto a la personalidad», a la busca de la dinámica que en su época movía la burocracia soviética. (Algunos de sus vislumbres en este terreno merecen ser incorporados a todo estudio de la sociogénesis del corporatismo moderno en regimenes totalitarios). Aquí nos limitaremos a recoger su aserto de que la burocracia es una clase, o «estrato dirigente», dotado de una conciencia específica de clase como grupo dominante, y capaz de esconder cuidadosamente su

(35) Ciertos estudiosos de la sociedad corporativa ignoran esta elemental distinción. Algunos llegan al extremo de confundir a ambos con el corporativismo fascista o fascizante de países atrasados (España bajo Primo de Rivera, Brasil bajo Vargas) como lo hace A.S. Miller en *The Modern Corporate State* (Wesport, Conn.: Greenwood Press, 1976) p. 25.

(36) *Ibid.* pp. 51-52.

auténtica «fisionomía social» (37). ¿Cómo se ha llegado a consolidar tal situación?

«La burocracia soviética ha expropiado políticamente al proletariado para defender sus conquistas sociales *con métodos propios*. Pero el hecho mismo de tal apropiación del poder político en un país en el que los medios principales de producción están en manos del estado crea una relación hasta ahora desconocida entre la burocracia y la riqueza de la nación. Los medios de producción pertenecen al estado. Pero el estado, por así decirlo, *pertenece* a la burocracia. Si estas relaciones totalmente nuevas llegaran a solidificarse y llegaran a ser la norma y ser legalizadas, con o sin resistencia por parte de los trabajadores, llevarían, a la larga, a una liquidación completa de las conquistas sociales de la revolución proletaria. Pero hablar de ello ahora es prematuro. El proletariado no ha dicho aún su última palabra. La burocracia no ha creado los apoyos sociales para su dominio a través de tipos especiales de propiedad. Está obligada a defender la propiedad estatal como fuente de su poder e ingresos. En este aspecto de su actividad [...] continúa siendo aún un arma de la dictadura proletaria» (38).

Las ambigüedades que presiden esta reveladora cita, preñada de todas las contradicciones de la crítica trotskista al estado que él ayudara a crear, desaparecieron en la obra de sus discípulos. Ya antes de que Trotski fuera liquidado por órdenes de Stalin, Bruno Rizzi publicó, en 1939, un incisivo ensayo con el elocuente título de *la burocratización del mundo* en el que da por hecha e irreversible la pérdida de todo rastro de poder proletario sobre la burocracia en la Unión Soviética (39). El título original italiano de este interesante panfleto aparecido en París, en francés, se refería al «colectivismo burocrático» de la URSS solamente, pero a los editores no se les escaparon las posibilidades de generalización, presentes en el texto de Rizzi, hacia otras sociedades. Fueron éstas recogidas por Burnham, Djilas, Castoriadis y otros autores, los cuales han puesto de relieve, como indicábamos más arriba, la naturaleza esencialmente clasista del burocratismo moderno, aparte de su carácter internacional. Por virtud de la expansión burocrática y gerencial el lugar de la burguesía (o en su caso de los cuadros de militantes políticos genuinamente

37) *Ibid.* p. 135

38) *Ibid.* p. 249

39) B. Rizzi, *La Bureaucratization de Monde* Paris: Hachette, 1939 .

representativos de las «masas», como supuestamente lo fueran los bolcheviques) lo ocupan ahora los *managers* y los *apparatchiki*, respectivamente (40).

No parece justificable reducir una teoría del burocratismo, del gerencialismo y del corporatismo modernos a una nueva interpretación de la sociedad en términos de «clase dirigente», pues ello puede conducir a simplificaciones sin cuento, entre otras cosas porque las pautas de reclutamiento de las nuevas capas gerenciales y funcionariales son mucho más amplias o por lo menos están menos ligadas a los criterios de herencia social tradicionales. Empero, la crítica trotskista y postrotskista ha hecho énfasis en dos fenómenos que son fundamentales para toda teoría satisfactoria de la sociedad corporativa: (a) la considerable autonomía de que gozan las corporaciones («burócracia», «organizaciones formales», etcétera) frente a diversas fuerzas sociales u otras burocracias, y su capacidad, en muchos casos, de actuar parasítica, monopolística e impunemente sobre la colectividad, y (b) la evidente tendencia al clasismo que genera toda corporación. Por igual razón, tal teoría deberá evitar cuidadosamente varias falacias serias, entre las que descuellan las siguientes: (a) la identificación sin matices entre «nueva clase» y «aparato burocrático» u organizativo; (b) la confusión de «burocracia» con «corporatismo», «colectividadsgerencial» y conceptos afines, pero distintos; (c) la caída en una visión de la sociedad moderna según análisis simplistas al estilo de la escuela de la «clase dirigente», y (d) la visión del clasismo como único concepto central para la comprensión de la estructura social (41).

(40) J. Burnham *The Managerial Revolution* (Harmondsworth: Penguin, 1962) 1ª ed. en 1941. M. Djilas, *The New Class* (London: Thames and Hundson, 1957). Por otra parte la crítica de la importante revista de izquierdas *Socialisme ou barbarie* (1939-1965) al corporatismo soviético tiene el interés de no participar de la desilusión que inspira a los neoconservadores como Burnham y Rizzi, aunque es evidentemente implacable con la «degenerescencia de la revolución bolchevique»; cf. C. Castoriadis. *La société bureaucratique* (Paris: 1018, 1972), 2 vols. Para Castoriadis el levantamiento húngaro de 1956 y otros similares son esencialmente parte de una revolución proletaria contra la burocracia.

(41) Nos enfrentamos con esta delicada tarea múltiple a lo largo de toda la II Parte de este trabajo, pero el apartado (d) halla una respuesta adecuada en nuestra sección dedicada a «la teoría social entre la clase y la ocupación».

VI. CORPORATISMO Y DESIGUALDAD SOCIAL

1. La teoría social entre la clase y la ocupación

Si echamos una mirada retrospectiva al análisis de las diversas interpretaciones contemporáneas de la desigualdad social que hemos presentado en los cuatro últimos capítulos, en conexión con la cuestión del corporatismo, convendremos en que suelen oscilar entre dos concepciones teóricas opuestas. Una de ellas podría ser definida como la concepción «clasista» y la otra como la «ocupacional». La concepción clasista supone que la unidad fundamental de la desigualdad social es la clase: agregado de individuos que poseen posiciones semejantes en el marco del modo de producción y dominación predominante en una sociedad determinada. La concepción ocupacional, en contraste con esta visión, supone que la unidad fundamental de la desigualdad social es la ocupación: rol generado por el proceso de división social del trabajo y por la diferenciación de las tareas en cada caso concreto. En la concepción clasista el énfasis se hace sobre grandes categorías de desigualdad, de modo que las diferencias graduales entre las diversas capas que componen cada clase se consideran secundarias —lo primordial es, pues, la burguesía, la pequeña burguesía, el proletariado, el campesinado—; mientras que en la concepción ocupacional lo que se subraya es la graduación y distribución de los roles. Analíticamente la una categoriza la desigualdad, la otra la fragmenta.

Ambas concepciones poseen largas e importantes tradiciones dentro de la historia reciente de la teoría social, fáciles de

distinguir, si bien hay que reconocer que se entrecruzan en un buen número de casos, y que no es raro encontrar explicaciones de la desigualdad social que las mezclen. Por lo general, puede decirse que los seguidores de la posición clasista derivan su interpretación de las teorías socialistas de la época del primer triunfo del capitalismo, y en especial en su formulación marxista mientras que los seguidores de la posición ocupacional lo hacen de las teorías sociológicas funcionalistas de la división del trabajo, con sus raíces en Durkheim. Ambos poseen una afinidad con el estructuralismo (no como escuela o facción concreta, sino como visión general de la sociedad), pero donde el clasismo ve el origen de la desigualdad en apropiaciones colectivas de poder, privilegio y propiedad, el ocupacionalismo ve dicho origen institucional que penetra toda la sociedad.

A nuestro juicio, y pese a las ventajas respectivas de cada posición —y en especial, la clasista, para explicar aspectos relevantes de la desigualdad social en el mundo moderno y no sólo en el capitalista—, cada una de ellas adolece de una ceguera parcial ante fenómenos que no es posible ignorar. Bien está que por requisitos de método, una teoría haga abstracción de ciertos campos de fenómenos que no le interesan, lo cual es en todo caso una exigencia metodológica insoslayable. Lo que es más dudoso es que, dada la naturaleza de las estructuras sociales predominantes en las sociedades modernas, puedan los clasistas relegar la universalidad de las burocracias, organizaciones formales y corporaciones, y su importancia en la vetetración de la desigualdad, a categoría de fenómeno secundario o de mero subproducto de otros procesos, y los ocupacionalistas concebir las clases como estratos más o menos metafóricos. La ceguera parcial selectiva lleva no sólo a explicaciones muy pobres en cada caso, sino que imposibilita el genuino diálogo entre ambas posiciones. Antes de examinar algunas de las dificultades creadas por esta actitud, señalaremos esquemáticamente ciertas características de cada posición así como las del debate entre ellas surgido.

(1) La estructura de la desigualdad como estructura de clases

La concepción clasista parte del supuesto de que la desigualdad social generada por el modo de producción, la división

del trabajo y los modos generales de dominación, se plasma en unos grandes estratos, llamados clases, que poseen, cada uno de ellos, características parejassen lo que se refiere a riqueza, poder, prestigio y oportunidades ante la vida (Lebenschancen). Esta concepción parte de la noción de la existencia de una clase dominante y otras clases subordinadas, y supone que tal fenómeno se manifiesta en una imposición de los intereses de la clase dominante al resto de la sociedad, lo cual engendra un conflicto permanente latente o abierto cuya dinámica ocupa un lugar decisivo en la mudanza histórica de las sociedades humanas.

Naturalmente existen variedades importantes de esta visión general que ignoramos para hacer nuestra argumentación más sencilla. Así, junto a la teoría marxista de las clases, su lucha y el progreso de la especie humana a través de ella, hallamos las teorías conservadoras de la clase dominante, en las que la formación de oligarquías, la lucha entre las élites de cada clase, y demás fenómenos afines reciben una atención especial. Cada una de estas escuelas llega a conclusiones morales diferentes, claro está. Lo importante, desde el presente punto de vista analítico, es que todas ellas aceptan la clase como unidad fundamental de observación en el estudio de la desigualdad social y que la mayoría son metodológicamente realistas, es decir, que no consideran la clase como metáfora sino como realidad objetiva.

2 La estructura de la desigualdad como estructura de ocupaciones

La división social del trabajo puede dar lugar a la formación de grandes estratos. No obstante, para los seguidores de la visión ocupacional, el progreso constante de tal división en las sociedades industriales entraña una diferenciación interna de tales clases que no se limita a la mera aparición de subclases (por ejemplo, alta burguesía, burguesía, pequeña burguesía, obreros especializados, obreros semiespecializados, peonaje), sino que crea una multiplicidad de pirámides estratificacionales con sus jerarquías internas y pautas específicas de solidaridad: cuerpos de funcionarios, empresas, colegios profesionales, institutos armados, etc. Cuando los seguidores de esta escuela no caen en

el individualismo ontológico, su visión estructural no estriba en las clases sino en dos conceptos clave: el de institución social y el de rol o complejo de roles (*role-set*).

De acuerdo con esta concepción, la posición ocupacionalista se ve obligada a explicar la desigualdad como consecuencia de ciertos imperativos estructurales de toda organización, y el conflicto como consecuencia del descontento generado por la inevitable distribución despareja del status, ingresos, poder y autoridad. Se enfatizan, por consiguiente, los componentes verticales de toda organización y el origen de los conflictos se busca en la incapacidad de los entes de coordinación (grupos de mando) por ofrecer recompensas adecuadas a sus subordinados y establecer canales de desplazamiento de la frustración —comités paritarios, participación decisoria, «relaciones públicas» internas, etc— que neutralicen la actividad disruptiva de los miembros contra sus propias instituciones.

(3) El debate entre ambas posiciones

Las dos visiones parten de terreno común, pues ambas ven en la división progresiva del trabajo la causa cabal histórica de la desigualdad social. Más pronto lo abandonan, para interpretar sus consecuencias de modos harto diversos. Así por ejemplo, para la visión clasista la división ocupacional es algo muy real, más aún, esencial a los modos de producción de toda sociedad compleja, pero en su explicación de la estructura social posee un carácter recesivo frente a la de clase, piedra angular de su teoría general de la dinámica de las sociedades modernas. Por ello la visión clasista soluciona el problema de la cohesión (y aún solidaridad) vertical dentro de una colectividad ocupacional —el problema de la aceptación de la subordinación y de la «injusticia» social— aduciendo argumentos de falsa conciencia, control ideológico y desconocimiento, por parte de los protagonistas de la situación, de sus «verdaderos intereses». Por otra parte, los conflictos de clase entendidos por el ocupacionalismo como fruto de una situación de integración social deficiente, son en todo caso recesivos ante los conflictos entre multiplicidades de estratos e instituciones cuyas alianzas estratégicas se hacen y deshacen según criterios no siempre de «luchas de clases». Así, donde los unos ven clases en liza los otros ven sindicatos, igle-

sias, asociaciones patronales, ministerios, partidos, universidades, colegios profesionales, grupos de presión o de interés de toda índole, y muchas colectividades más. Finalmente, los más avanzados seguidores de entrambas posiciones descartan el simplismo excesivo, de modo que, ni el «ocupacionista» negará la importancia relativa de la posición clasista (por ejemplo la pobreza o riqueza de las gentes) en su análisis de los partidos o grupos de interés, ni el «clasista» ignorará el notable peso de las lealtades y dependencias de los individuos como miembros de sus instituciones respectivas. Ambos poseen armas conceptuales para tranquilizar sus mentes: para el uno, una huelga que enfrente a los obreros con su gerencia será fruto de un mal funcionamiento de un sistema de recompensas económicas y psicológicas que en principio no tendrá porqué ocurrir; para el otro, el policía de origen humilde que remprime a esos mismos obreros *manu militare* padece de una dolencia llamada «falsa conciencia» cuya cura no es ciertamente difícil, pues la lucha de clases inevitablemente acabará con ella. ¿Hace falta decir que entrambas explicaciones dejan mucho que desear?

2. La historia reciente de la desigualdad social

Nuestro análisis de las diversas posiciones teóricas y doctrinales en lo que respecta a la génesis de la sociedad corporativa, ha ilustrado con mayor detalle ciertos aspectos clave de las dos posiciones principales que examinamos ahora: la clasista y la ocupacional.

Un estudio histórico general de la desigualdad social podría conducir a una interpretación que diera a estas dos visiones un valor diferente, según la época histórica a que se aplicaran, y que viniera a afirmar, grosso modo, la validez del «clacismo» para las fases de alto desarrollo inicial del capitalismo —hasta 1917 aproximadamente— y la validez del «ocupacionismo» para las fases de transformación del capitalismo en una economía de la llamada mixta y de surgimiento y consolidación de las «organizaciones formales» (compañías anónimas, aparatos de estado, redes de comunicación técnica, corporaciones multinacionales, vastos sindicatos y partidos políticos), esto es, del desarrollo corporativo.

Uno de los defectos principales de un esquema tal sería la

atribución de dos modos fundamentalmente distintos de desigualdad y por ende de conflictividad a la sociedad moderna, cada uno específico de una época distinta y mutuamente exclusivos.

Con frecuencia los seguidores de cada interpretación se esfuerzan porque no se les escamoteen sus argumentos más sólidos. De este modo, ambos rechazarían este esquema histórico, aunque para los unos ello significara seguir aferrándose a la aplicación de las teorías tradicionales de la lucha de clases a la Europa o Norteamérica de los años posteriores a 1945, y para los otros interpretar la historia del movimiento obrero en términos casi idílicos y dejar las revoluciones en una penumbra novelesca. Para nosotros, el esquema de la simple transformación histórica paulatina de la estructura clasista en estructura ocupacional, aunque posea atractivos que sin duda escapan a los seguidores de las dos mentadas posiciones, debe ser rechazado. Nuestra hipótesis consiste en aceptar la permanencia de clases dominantes y clases subordinadas en el mundo industrializado y su lugar central en la dinámica conflictiva, y considerar que hoy en día ésta ya no tiene lugar principalmente mediante en enfrentamiento directo y frontal entre las colectividades (clases), sino que todas las colectividades importantes en liza tienen a encarnarse en «instituciones formales», se legitiman a través de ellas y se enfretan, neutralizan o negocian a través de ellas. Igualmente forma parte de nuestra hipótesis, el reconocimiento del hecho de que el corporatismo genera una multiplicidad de grupos conflictivos que contrasta con la visión dualista (burgueses proletarios) de la perspectiva clasista tradicional. Un corolario de esta toma de posición es que el corporatismo —al menos transitoriamente— ha debilitado las condiciones para el desarrollo de la conciencia de clase, en el sentido de la perspectiva clasista, al facilitar los procesos de movilidad social y hacer patente de alguna forma que el destino individual y sus oportunidades (*Lebenschancen*) no está ya indisolublemente unido al de la clase de origen o de pertenencia.

El enunciado de esta hipótesis merece una cierta explicación, que dividiremos en dos partes. En la primera haremos una breve presentación histórica de la mudanza de la desigualdad en el mundo moderno y en la segunda —a la que está dedicada la sección siguiente— intentaremos justificar nuestra posición, que, siendo clasista, incorpora algunos elementos notables de la tra-

dición «ocupacional»). Como se verá las conclusiones conseguidas distan de proponer meros compromisos equidistantes entre las dos posiciones, si bien entrañan un alto grado de revisionismo del clasismo tradicional, cosa que nos parece muy necesaria a estas alturas.

* * *

La descomposición de la sociedad feudal o estamentaria representó, en muchos sentidos, una simplificación de las estructuras ocupacionales establecidas. La erosión de los criterios gremiales de reclutamiento y de la adscripción religioso-hereditaria del privilegio, eliminó una red de jerarquías ritualizadas entre los hombres, unas veces brusca y otras paulatinamente. Por muy compleja que fuera la sociedad burguesa que había desplazado a la anterior, parece que, por lo menos desde el punto de vista jerárquico, el capitalismo y su clase dirigente hizo más sencillas y desnudas las pautas de dominación, con considerable quebranto del sistema de diferencias que permeaba toda la sociedad y reforzaba incesantemente los modos preindustriales de dominio.

Al mismo tiempo, el modo de producción industrial capitalista ponía en movimientos dos tendencias opuestas en lo que se refiere a la división social de las tareas. Si bien, por un lado, creaba o potenciaba la especialización profesional con alta competencia técnica real o supuesta (médicos, letrados, ingenieros, jueces), por otro lanzaba al proletario industrial por la senda de la desespecialización (*deskilling*) y de la especialización angosta, lo cual eliminaba las variedades del trabajo artesanal y campesino prevalentes hasta el momento.

Durante este período Fase I, y al socaire de las grandes campañas antifeudales y pro *laissez-faire*, la burguesía ascendente consigue desarticular las nacientes organizaciones obreras de ayuda mutua y de lucha salarial (sindicatos incipientes) e imponer el individualismo posesivo como marco jurídico, con lo cual —y debido a su propia falta de organización corporativa fuera del estado y su parlamento— predomina el enfrentamiento entre clases. Durante esta fase las clases subordinadas son estratos desprovistos de instituciones formales y son por lo tanto colectividades difusas y en algunos casos —notoriamente en el del campesinado— con comunicación muy pobre entre sus miembros

fuera de cada localidad. No obstante, la difusión de la prensa (gacetas revolucionarias), la libre circulación de las personas (apóstoles de la causa itinerantes), la implantación de transportes rápidos (ferrocarril, vapores) y la familiaridad de gran parte de la población con las armas de fuego (levas militares regulares), permiten notables revoluciones populares, a menudo aguijoneadas o ayudadas por intelectuales desclasados o marginados, no asimilables aún al orden burgués.

Durante el período siguiente (Fase II) nos encontramos con un aumento de los cuerpos profesionales y del proletariado especializado, así como la consolidación de instituciones especiales para la enseñanza a cada nivel de clase, y un crecimiento enorme (si se compara con épocas precedentes) de la integración, pasajera o permanente, de vastos sectores de la población en organizaciones formales; la más espectacular de ellas es el ejército, que mediante la innovación de la conscripción anual regular de todo varón hábil (distinta de la leva en masa ocasional), es el primer factor de penetración del orden estatal sobre todo el territorio, sin distingos étnicos y con una restricción muy sensible de las distinciones de riqueza, influencia y poder personales. Mientras tenían lugar estos y otros procesos de homogenización relativa de la población (entre ellos la continuación de la proletarianización de gran parte de la mayoría subordinada) se producían también otros, de diferente signo, y a un ritmo relativamente más rápido: la creación de nuevos estratos especializados (técnicos, peritos, contables) y el redutamiento, con criterios más universales o menos particularistas, del «personal competente». Estas tendencias, no obstante, no consiguen aminorar la fuerza de la clase social aún uncida permanentemente a organizaciones sindicales, paraestatales y otras como colectividad sin sus instituciones formales, o con instituciones formales (sindicatos) aún muy débiles a falta de cuerpos intermedios. Las luchas de clases adquieren gran violencia (Comuna de París 1871, Semana trágica de Barcelona 1909), pues las partes contendientes poseen la idea del poder como $\Sigma = 0$, característica de la ausencia de un conjunto desfuerzas institucionalizadas negociantes.

Durante el último período (Fase III), el proceso de consolidación de la especialidad ocupacional, presente desde el principio de la modernización, alcanza grandes proporciones y obliga por fin a las fuerzas en liza a una redefinición de la situación

política. Poco a poco se establece el corporatismo. El corporatismo, en adición a lo que sobre él decíamos en la introducción, es aquel modo de organización social, característico de ciertas sociedades técnicamente avanzadas, en el que las clases sociales entran en la dinámica social mediatizadas por un conjunto heterogéneo de organizaciones formales (corporaciones), las cuales detentan el poder negociador (sobre criterios de poder $\Sigma = 0$) con un considerable grado de autonomía con respecto a las colectividades a las que ostensiblemente sirven. En la sociedad corporativa hallamos un grado permanente de separación entre gobierno y clases superiores, sindicatos y obreros, diputados parlamentarios y partidos políticos, gerencias de empresa y accionistas, y así sucesivamente. Esta separación relativa —o autonomización de los entes sociales— puede dar lugar a verdaderas situaciones de enfrentamiento entre uno y otro nivel de cada corporación de modo que gran parte de las energías intracorporativas van dirigidas al mantenimiento de la cohesión interna de cada unidad, amenazada por las desigualdades jerárquicas, los intereses encontrados y las recompensas heterogéneas que sus miembros reciben.

El siguiente cuadro nos proporciona una visión de conjunto, muy simplificada, del proceso histórico descrito.

	Estructuras recorren	Estructuras recorren	Medio de estructuración colectiva	Organización formal	Estructura dominante	Estructura dominante principal	Medio de conflicto	desigual	Medio de distribución	Bases primordiales
FASE I [*] 1700-1830	Feudal	Estamental	Clases sociales	Estado de la burguesía. Empresa priv. de hombre	Burguesía media	Comercio Proletariado	Relación popular	Liberalismo arcano	Propiedad privada, paternalismo, cultura diferencial	Monarquías, (manufacturas)
FASE II 1830-1914	Feudal, burguesía promedia	Proletariado rural	Clases sociales	Estado burgues de arbitraje gran empresa (S.A.)	Alta burguesía	Proletariado	Lucha de clases estrófica Poder $\Sigma = 0$	Liberalismo declarativo, Facismos, Socialismo y comunismo	Propiedad privada y del Estado, Represión máx.	Energía Manufacturas
FASE III 9 0 978	Burguesía clásica	Proletariado industrial	Clases sociales	Estado burocrático e burocrático Corporaciones, organizaciones de clase.	Burguesía de estado, tecnocrática, oligárquica, corporativa económica	Obreros masivos (proletariado) empresas industriales	Negociación y lenguaje pluriétnico, P Σ	Liberalismo reformista Socialismo técnico (económico)	Manipulación de las corporaciones, burocratización de la industria y del poder	Energía e información

* Fecha para un país industrial avanzado imaginario.

El análisis esquemático de la evolución de la desigualdad social que acabamos de presentar, ayuda a establecer, pese a las

inevitables simplificaciones que siempre entraña a un ejército de tal guisa, las siguiente proposiciones:

(1) La descomposición de la sociedad feudal y el auge de la burguesía dio lugar a un universo social en el que la unidad principal de desigualdad y por lo tanto de conflicto interno vino a ser la clase social.

(2) Simultáneamente, los procesos culturales (contabilidad, institucionalización de la innovación técnica y de la enseñanza formal, secularización y económicos (reversión de beneficios para maximizar la ganancia) generaron, desde el principio y al combinarse, una tendencia a la integración de las colectividades ocupacionales, de ellas surgidas, en forma corporativa.

(3) Durante un largo período inicial las tendencias hacia la corporatización, aunque en incremento, fueron mucho más débiles que la estructura preponderante de la desigualdad, la clase. Salvo en el caso de las clases dominantes minoritarias que se pertrechaban tras una red institucional monopolizada por ellas (administración de justicia, banca, universidades, cuerpos militares de mando, colegios profesionales) se produce efectivamente una descorporatización en las clases subordinadas (desaparición de gremios hermandades, prohibición de sindicatos). A falta de asociaciones formales estables el movimiento social de rebelión con pobre y precaria estructuración interna, fue el modo prevalente de desafío de la revolución industrial.

(4) A despecho de estas contratendencias, la lógica del desarrollo político y cultural de occidente junto a los procesos de maduración del capitalismo permitieron la extensión de la corporatización cada vez a capas más amplias de la población, sobre todo mediante la ampliación de la ciudadanía y el establecimiento de un grado mínimo de autonomía de la institución monopolizadora del fisco y el poder⁴², el estado, con respecto de las clases dominantes mismas que en gran medida lo controlan.

⁴² Para una definición del estado como monopolio del fisco y la violencia cf. N. Elías 1969 vol. II *Über den Prozess der Zivilisation* Frankfurt: Francke Verlag. Esta es también la fuente fundamental para la descripción analítica del proceso histórico de monopolización política —la sociogénesis del estado moderno— en Europa. Un análisis penetrante del mismo se halla en G. Poggi *The Development of the Modern State* Londres: Hutchinson, 1978 cap. IV, sobre el sistema absolutista de gobierno, pp. 60-85.

Resultado de estos procesos es que, a partir ya de la II Guerra Mundial con toda claridad, las corporaciones de toda índole aparecen como protagonistas estratégicos, en las arenas de competencia, negociación, fricción o lucha armada, como representantes legítimas de los sectores de interés, poder, ingresos e ideología que son las clases sociales.

(5) El modo específico del corporatismo varía según las sociedades, y va desde el monolitismo totalitario hasta el pluralismo sociopolítico, económico y cultural. Por tanto habrá que distinguir cuidadosamente entre el corporatismo totalitario (todo él coordinado imperativamente por una corporación central soberana, el partido único y el corporatismo oligopolista (de pluralismo restringido, con ámbitos de ambigüedad mayor y zonas de competencia aceptadas por todo el sistema).

6) Siempre hay un volumen de población que queda fuera de la zona corporatizada, unas veces a causa de la permanencia de maneras tradicionales de exclusión social —como las que sufre el campesinado en zonas atrasadas—, otras a causa de las marginaciones generadas precisamente por las «deficiencias» del corporatismo y por sus contradicciones internas, como lo son las comunidades «contraculturales» y los movimientos antioligárquicos, antitotalitarios y antiburocráticos. Junto a ellos adquieren cada vez mayor importancia las acciones colectivas que sin ser explícitamente anticorporativas, ignoran la existencia de las corporaciones legítimas, como es el caso de las vastas huelgas obreras que ocurren con manifiesta «desobediencia» a las Centrales Sindicales oficiales. (Europa, años 70).

Los esquemas históricos y el modelo de sociedad corporativa hasta aquí presentados están necesitados de una mayor sustanciación argumental para poder ser aceptados como mínimamente plausibles. Ese es, en gran parte, el objetivo que perseguimos en el resto de este ensayo.

VII. LA SOCIOGENESIS DEL CORPORATISMO

1. La expansión corporativa

Acabamos de esbozar una interpretación histórica de los efectos de la corporatización en la estructura de la desigualdad social. Nos proponemos ahora adentrarnos algo más en la cuestión de la génesis del corporatismo prestando atención a la lógica interna de transformación que parece haber conducido a la situación actual, y ello a la luz de las interpretaciones analizadas así como de nuestras posiciones propias.

El corporatismo, esto es, la presencia hegemónica de las corporaciones, es, aparentemente, un fenómeno reciente. Es en los últimos años cuando el problema llama la atención de sociólogos, economistas y políticos y es también en los últimos años cuando asistimos a una expansión notable del proceso de corporatización. Puede parecer así que estamos ante un fenómeno nuevo y sin precedentes.

Sin embargo, en nuestro intento por atisbar la lógica de transformación que ha conducido a esta situación, queremos mantener que el corporatismo es una tendencia que puede rastrearse hasta épocas históricas remotas. De un lado, esta tendencia siempre ha tenido que abrirse camino en contra de los intentos de individuos y grupos por mantener su autonomía, por permanecer asociados en espacios sociales reducidos compatibles con el predominio de los vínculos comunitarios. Por otro, la tendencia se ha visto reforzada y favorecida tanto por lo intentos de acumulación de poder también perseguidos por

individuos y grupos, como por la concurrencia de ciertas condiciones, digamos, de orden técnico, que han facilitado esos intentos.

El uso de la dimensión asociativa para la consecución de los fines humanos creemos que, por obvia, no necesita de mayor justificación. Cuando el hombre no ha podido controlar su entorno o defenderse adecuadamente, cuando ha querido invadir y someter a sus vecinos o imponer su control sobre sus propios conciudadanos, ha recurrido al esfuerzo conjuntado de grupos más o menos numerosos de individuos. El recurso al esfuerzo colectivo siempre ha ido acompañado del sometimiento de la voluntad individual, de la imposición de ciertas pautas de conducta, en definitiva, del establecimiento de alguna forma de coordinación imperativa, esto es, de un intento por lo menos embrionario de corporatización (43). La corporatización, incipiente o no, ha sido, pues, la fórmula que distintas colectividades han utilizado tanto para la defensa de sus propios intereses como para la articulación interna de sus recursos humanos, necesaria para la afirmación del poder y la identidad de una colectividad frente a otras.

Decíamos que nuestra intención era considerar a las corporaciones como una variable interviniente. En efecto, la corporación es un instrumento al servicio de líderes y grupos dirigentes que, definiendo los objetivos de una colectividad, la utilizan para alcanzarlos. Históricamente la definición de tales objetivos ha pasado por diversas fases, desde las más puramente carismáticas y aristocráticas hasta las más pluralistas y democráticas, pero, en cualquier caso, ha sido a través de corporaciones como tales objetivos se han tratado de alcanzar.

Por tanto las conexiones entre corporatismo y sociedad hay

43) Sostenemos la hipótesis de que las corporaciones son principalmente modos de coordinación imperativa en sí mismas y modos específicos de dominación sobre la población a la que dicen servir, como mecanismos de control de ciertas actividades. La génesis del corporatismo pensamos que puede interpretarse bajo esta concepción general, pues las corporaciones no son entes creados por abstracciones tales como la «sociedad» o el «sistema social». Por el contrario responden a intenciones concretas de personas y coaliciones de personas que a través de ellas materializan su poder e influencia en la sociedad. No obstante, la aceptación de la forma de coordinación por parte de los grupos subordinados será siempre problemática pues debe admitirse la posibilidad —posibilidad que se hace realidad en la mayoría de las ocasiones— de que sus intereses no coincidan totalmente con los del grupo dominante.

que buscarlas primero en los intentos de pequeñas colectividades por afianzar su poder e independencia frente a otras; segundo, en la competencia por el control en una misma colectividad. Dependiendo de las soluciones políticas que se han adoptado en cada caso así habrán de ser tales conexiones. Y dependiendo del nivel alcanzado en el proceso de expansión corporativa así serán también.

En la competencia entre los hombres por el control de recursos escasos —en un sentido amplio— podríamos decir que en las distintas sociedades se ha seguido una ley de expansión corporativa. Esto es, un proceso regular de integración de los individuos y las colectividades en sistemas de coordinación imperativa cada vez más amplios geográfica y socialmente. Pese a ser regular, este proceso no ha sido ni lineal ni aproblemático. Por el contrario, la tendencia a mantener niveles de integración especialmente reducidos —lo que hoy llamamos nacionalismos y regionalismos— ha operado con más o menos fuerza en contra de él.

Como Eisenstadt ha puesto de manifiesto 44 en el desarrollo de los imperios, la corporatización y la burocratización 45) han sido condiciones indispensables en ese proceso. A medida que se ha ido afianzando la existencia de un poder central sobre un territorio determinado han ido apareciendo corporaciones a través de las que se ha movilizad a la población para alcanzar los objetivos políticos propuestos. Las primeras burocracias conocidas y muchas de las que se han desarrollado a partir de la disolución y transformación del regimen feudal han tenido como objetivo el control y sometimiento de la población en algunos aspectos: administración de impuestos control del comercio, control del orden público, instituciones armadas para la defensa nacional, y tantas otras. La aparición y desarrollo de este tipo de organizaciones ha sido paralela bien a la necesidad de control de territorios invadidos y posteriormente ocupados por largos períodos de tiempo burocracia imperial romana , bien a la aparición de poderes centrales sobre unidades territo-

44 S.N. Eisenstadt, *The Political Systems of Empires: The Rise and Fall of Hierarchy and Bureaucratic Societies* New York: The Free Press, 1963

45 Queremos resaltar que desde nuestra perspectiva la burocratización no es asimilable a la corporatización. La burocracia es una forma específica de organización interna de las corporaciones. Forma que no es única

riales y colectivos de población de gran tamaño virreinos españoles). En este caso, la gran dimensión territorial hace imperativa la presencia de representantes del poder central en puntos estratégicos del territorio con autoridad delegada para desempeñar las funciones de control que aquel por sí mismo no hubiera podido llevar a cabo.

En el comienzo de la expansión corporativa han tenido, pues, un lugar destacado los intentos de establecer un poder central sobre determinadas comunidades y territorios. La aparición de tales poderes centrales está relacionada o bien con intenciones de defensa y afianzamiento de la autonomía de una comunidad dada o ambas al mismo tiempo. Pensamos que en el desarrollo de la articulación de la población de un territorio bajo un poder central opera un principio de competencia frente a otras colectividades organizadas, como los estamentos medievales con sus parlamentos y cortes, que por su grado de corporatización y centralización representan una amenaza para aquélla. Inicialmente la corporatización solo alcanza a pequeños sectores de la población, y ello sólo en clases dominantes o poderosas. Por un lado son pocas las personas que forman parte de corporaciones centrales (administración de la casa real, ejército permanente, recaudación de impuestos). Por otro, la sujeción que estas corporaciones imponen a la población es muy débil. (En sus fases iniciales tal sujeción queda limitada por otras corporaciones, como fuera el caso del *Ständestaat* o estado estamentario europeo, intermedio entre el feudalismo y el absolutismo). Esta es la fase en la que la corporatización afecta principalmente a las actividades de control sobre la población y el territorio. Este nivel de corporatización se mantiene así durante los comienzos del absolutismo y hasta la revolución industrial. Durante la época feudal precedente, el equilibrio de poder y la competencia entre distintos feudos conllevó un nivel de corporatismo aún menos desarrollado.

Tras sus primeros éxitos bajo la égida del estado absolutista, la expansión corporativa experimenta un avance importantísimo con la revolución industrial, el desarrollo tecnológico y los efectos que ambos tienen en la vida política y en el papel del estado. Estas son las condiciones técnicas a que antes nos referíamos y las que hay que añadir el desarrollo de los medios de comunicación y transporte y las técnicas de planificación, administración y control. Este avance se manifiesta en la corporatiza-

ción creciente de las actividades económicas, de los partidos políticos y otras instituciones y esferas de la vida social. La revolución industrial en conjunto supone una potenciación de la expansión corporativa a través de las complejas redes de interdependencia y dependencia que crea en las comunidades a las que afecta. La revolución industrial presupone la «condición de existencia» del corporatismo avanzado.

En primer lugar, origina la corporatización de las actividades económicas. Las empresas en los momentos iniciales del capitalismo no habían sometido a la clase trabajadora a los procesos de producción en cadena ni a la minuciosa regularización, fragmentación y control coordinada del trabajo que es característico de nuestros días. Empresas y modo artesanal de trabajo coexistieron durante algún tiempo en los mismos centros de trabajo. Fue Taylor quien introducirá en los procesos de producción un modelo similar al que Weber identificará como característico de las actividades administrativas. Realmente, si en algún lugar se ha querido reducir al hombre a la condición de pieza de una máquina ha sido a través de la organización del trabajo en la industria, de lo que Taylor fue pionero.

Es evidente que la «taylorización» —la burocratización— del trabajo es una de las expresiones más aparentes de la coordinación imperativa impulsada por una clase en función de sus intereses e intenciones, ya esté formulada por los capitalistas norteamericanos o por los *apparatchiki* de los partidos comunistas en los países socialistas de estado (46). Los empresarios han querido legitimar siempre este proceso en razón de la eficacia del método para aumentar la productividad y en consecuencia, los salarios y el poder adquisitivo de los trabajadores. Estos eran los argumentos de Taylor y éstos han continuado siendo los de sus seguidores. Pero no cabe duda que la «organización científica del trabajo» es una forma de coordinación imperativa principalmente beneficiosa para los objetivos de quienes la impusie-

(46) Sobre la integración de los principios tayloristas en la órbita del pensamiento marxista, véase por ejemplo, T. Pączolowski, «Praxiological views of organizational problems» en G. Hofstede y M. Sammi Kassen, *European contributions to organization theory* (Amsterdam; Van Gorcum, 1976) pp. 148-159.

ron (47) y continúan imponiéndola con refinamiento y mejoras.

El asunto de si la organización científica del trabajo es el modo más eficaz de producción —sea o no necesaria la coordinación imperativa y el control de los trabajadores— es una cuestión abierta. Este ha sido el método que se ha extendido universalmente con independencia de estructuras sociales y formas políticas y en favor del cual, por tanto, existe abundante margen para la argumentación. Los procesos productivos organizados bajo criterios diferentes casi no existen en los países industrializados, y en consecuencia, la comparación no es posible pues las escasas experiencias habidas hasta ahora son aún poco significativas para establecer la comparación.

La extensión casi universal de los métodos de organización del trabajo de inspiración taylorista es absolutamente coherente con el objetivo principal que todas las sociedades que hoy llamamos industriales han venido persiguiendo hasta ahora: el crecimiento económico como fin en sí mismo, al cual debe subordinarse cualquier otro criterio y como legitimador de toda política. Para alcanzarlo no se ha cedido en el empeño de aumentar la productividad de los trabajadores por cualquier método, fueran cuales fueran las consecuencias, aunque la retórica nacionalista o iguataria haya sido usada para ocultar la medida real del sacrificio impuesto. Evidentemente este objetivo no ha sido sólo abrazado por las empresasscapitalistas en su deseo de garantizar su supervivencia frente a la competencia. También ha sido asumido por los gobiernos para afianzar y acrecentar su influencia en el contexto de las relaciones internacionales y para legitimarse asegurando que los bienes producidos sean suficientes para toda la población y para la consecución de sus fines bélicos, hegemónicos, defensivos o de otra índole.

La eficacia, la racionalidad entendida como adecuación de todos los medios al fin de obtener el máximo producto o la máxima influencia con el mínimo coste, o con un coste que sea «compensado» con los resultados de la acción, se ha convertido así en criterio supremo universal para la organización, coordi-

(47) Sobre el tema de la convergencia entre burocracia, en sentido Weberiano y taylorización cf. C.R. Littler, «Understanding Taylorism» en *British Journal of Sociology*, VI. 29 núm. 2, junio de 1978, pp. 185-202.

nación y evaluación de toda acción. De manera que dentro de este universo, no cabe pensar en otro criterio de evaluación o en otra forma de organización pues ello supondría a corto plazo perder competitividad en el mercado nacional o internacional para las empresas, o perder influencia y poder frente a otros estados en el caso de los gobiernos.

El general imperativo de eficacia corporativa entraña la división y la organización racional del trabajo (burocratización y taylorización) y a su vez este criterio no puede abandonarse pues acarrearía, como afirmamos la pérdida de competitividad, poder e influencia. Quien lo abandona, o no sabe utilizarlo, es finalmente deglutido por quienes lo mantienen y lo saben poner en práctica. Por ello, eficacia y división y coordinación del trabajo se refuerzan mutuamente y se extienden como criterio, orientación de conducta y forma de organización universales.

Este principio de eficacia, cuyo origen y desarrollo ha tenido lugar sobre todo en las actividades económicas, ha trascendido también a otras esferas. Podríamos decir que el principio de eficacia, como antes lo definíamos, es característico del corporatismo actual. Tras él, no obstante, se percibe el problema de la competencia no sólo en la arena del mercado sino también en la de las relaciones políticas internacionales, con los intentos de dominación imperialista que persiguen las grandes potencias. En definitiva, se percibe el problema de la lucha por el poder y otros recursos escasos a que ya nos hemos referido como elemento clave en la lógica de la expansión corporativa.

La corporatización de estas actividades no sólo debe interpretarse como resultado de decisiones interesadas sobre la división del trabajo. Puede argumentarse también que la corporatización de empresas, asociaciones y organismos de la administración pública se debe no sólo a la imposición de la coordinación imperativa para conseguir un nivel de eficacia que garantice su supervivencia, poder e influencia, sino a la tendencia inevitable y de larga duración histórica hacia la división del trabajo social (dejando abierta la cuestión de si el extremo a que esta se ha llevado es o no necesario desde el punto de la eficacia). Lo que parece evidente es que la complejidad de los conocimientos necesarios para desarrollar ciertas tareas, la misma complejidad de algunas de ellas y las limitaciones con que obviamente cuenta cada individuo en cuanto a su capacidad de trabajo, apuntan hacia la necesidad de coordinar las actividades de colectivos —a

veces muy numerosos— para conseguir objetivos altamente complejos. En suma, podría decirse, que ciertos objetivos y actividades no podrían llevarse a cabo sin la participación de grupos de personas cada una de las cuales se ocupa de sub-objetivos que, coordinados, producen el objetivo general. La corporatización en este sentido se produce por el imperativo de *colaboración jerarquizada* para la ejecución de ciertas actividades, tanto de complejidad extensiva (por ejemplo servicios de correos, recaudación de impuestos, escolarización) como de complejidad intensiva (navegación interplanetaria, investigación científica, operaciones militares en gran escala.)

La influencia de los efectos de la revolución industrial sobre el estado y sus funciones, puede explicar como éste se ha convertido paulatinamente en una gran corporación. La revolución industrial, en definitiva, generó una serie de problemas cuya solución tendrían que haber abordado de una u otra manera los mismos grupos interesados en que sobrevivieran. El estado ha sido protagonista importante en la aplicación de estas soluciones. La aparición junto a las funciones tradicionales de control, de los servicios públicos de toda índole que hoy presta es paralela a la aparición del estado intervencionista que sigue a la revolución industrial. Parece claro que el estado intervencionista y benefactor ha sido necesario para la supervivencia del sistema económico que comenzó bajo el lema del *laissez faire*. La depauperación creciente de las clases trabajadoras sólo habría conducido en definitiva a revoluciones sociales y al bloqueo del crecimiento económico por falta de mercado. La ausencia de servicios públicos adecuados (transportes, comunicaciones, escuelas), habría igualmente hecho imposible el desarrollo de la economía. La regulación del comercio exterior e interior, el control estatal de precios y salarios y otras muchas medidas regulares se han ido haciendo cada vez más necesarias para mantener un sistema económico cuyos defensores inicialmente se oponían a cualquier tipo de interferencia por parte del estado.

La multiplicidad de funciones arbitrales y tutelares que el estado desarrolla se deben a la necesidad de intervenir en los problemas anteriores. La corporatización de tales funciones, por otra parte, responde a imperativos de la misma centralización, de la magnitud y dispersión geográfica de los problemas, de los extensos recursos necesarios y, por supuesto, al llevarlas a

cabo a través de su sistema de coordinación imperativa que facilite el control y la dirección de esas actividades. Aunque la íntima relación del estado con las clases dominantes sigue siendo obvia, es ingenuo creer que su constante crecimiento (*growth of government*) puede explicarse sólo en términos clasistas. En este terreno los críticos liberales del *growth of government*, al centrar sus miras sobre la lógica interna de la burocratización son más perspicaces que los sectores tradicionalistas del socialismo teórico.

El proceso creciente de corporatización que sigue a la revolución industrial no sólo se ve potenciado por las condiciones técnicas antes expuestas y su influencia en la corporatización extensa de las funciones estatales. La aparición del individualismo liberal constituye un sustrato cultural fértil para el desarrollo de las corporaciones. En una sociedad en la que comienza a practicarse una defensa a ultranza del individualismo es absolutamente coherente la aparición de problemas y conflictos producidos como consecuencias previstas e imprevistas de la exclusiva búsqueda de los intereses individuales que, como ya hemos dicho, ponían en peligro la supervivencia del mismo sistema. La desaparición de la comunidad (*Gemeinschaft*) y la aparición del individualismo exigirían tarde o temprano el desarrollo de formas de control y reordenación de las relaciones sociales. Esta fue la función de las monarquías absolutas en la fase de desaparición del feudalismo, que antes hemos interpretado como imposición por parte de un grupo. Este proceso de control y reordenación aumenta con la reacción al individualismo que por un lado se manifiesta en la corporatización de servicios a la colectividad y por otro en la aparición de normas para la regulación pública de las relaciones sociales (códigos). La aparición de estas normas ha llevado consigo la inevitable presencia de organizaciones «neutrales» encargadas de vigilar su cumplimiento.

Si las relaciones sociales tenían que continuar existiendo pero bajo la impronta cultural e ideológica del individualismo y del utilitarismo, necesariamente habrían de desarrollarse sobre bases contractuales. La estructura de la desigualdad que surge a partir de estas bases ideológicas es el resultado de negociaciones y acuerdos entre clases sociales con intereses distintos y desigual poder de negociación. Cuando decimos que la aparición del individualismo (esfera de lo privado) exige el desarrollo de for-

mas de control y reordenación de las relaciones sociales (esfera de lo público), entendemos que toda la estructura social —las formas recurrentes y más o menos permanentes de acción social—, hasta entoces anclada en principios teológicos y de tradición, habría de ser sustituida por formas negociadas en función de los «intereses» individuales y de clase.

La construcción de las relaciones sociales sobre acuerdos negociados (insistimos que se trata de acuerdos alcanzados con desigual poder de negociación), requiere que las condiciones del acuerdo sean explícitas y bien delimitadas. En consecuencia, que se fijen los roles de cada parte en la asociación en que se han involucrado. Por otra parte, la variabilidad y la pluralidad de las intenciones humanas potencian la multiplicidad de asociaciones con fines particulares que no implican a la personalidad íntegra de los actores sino a aspectos parciales. Esto es causa del desarrollo de asociaciones formales o corporaciones, esto es, de asociaciones en las que las acciones de las partes quedan prescritas por el objetivo de la asociación y por las condiciones negociadas a que ésta habrá de atenerse.

En este proceso de rearticulación de las relaciones sociales bajo el individualismo, ha habido un fenómeno especialmente relevante para la expansión corporativa. Se trata del reconocimiento de las «personas jurídicas» (48). A través de ellas y con el reconocimiento jurídico posterior a las sociedades de responsabilidad limitada se facilitó la creación de corporaciones.

Si con la revolución industrial y el desarrollo de las comunicaciones se dieron las condiciones que facilitaron un salto considerable en la expansión corporativa hoy somos testigos de otro fenómeno que puede afianzar aún más la tendencia a la corporatización. Uno de los problemas más agudos de nuestros días es el de la presión demográfica excesiva sobre los bienes disponibles. Ante una situación en la que bienes públicos y privados se ven sometidos a una demanda creciente se vislumbra una posible saturación en las posibilidades para ofrecer tales bienes y se sufren ya los efectos perjudiciales de la producción y

(48) Para una discusión sobre el nacimiento de estas instituciones, cf. *Otto von Guericke, «The Idea of Corporations», en T. Parsons et. al., ed., Theories of Society* (New York: The Free Press, 1961) pp. 611-626. Para un resumen del pensamiento corporatista alemán hasta fines de la I Guerra Mundial cf. R.H. Bower *German Theories of the Corporativ State* (1870-1919) (Nueva York: Russell + Russell, 1974) (1ª ed. 1971).

el consumo masivo (49). Se trata de las tan traídas y llevadas externalidades negativas en el proceso de producción y consumo. Una consecuencia muy plausible de esta situación es a no dudarlo el aumento de regulaciones y restricciones en la producción y el disfrute de bienes. De ello surge, un aumento en las formas de coordinación imperativa de la sociedad y en la creación de corporaciones encargadas de imponer y vigilar tal coordinación.

Como hemos dicho, junto a la tendencia a la corporatización y oponiéndose en cierto sentido a ella puede identificarse también una tendencia a reivindicar los nacionalismos y regionalismos como unidades geográficas, políticas y culturales desde donde controlar todos los mecanismos de corporatización y coordinación imperativa que ahora se controlan desde otros lugares y con una cobertura mayor. En definitiva, una tendencia que demanda descentralización y quiere poner límite a la acción de centros de poder antaño establecidos sobre bases geográficas supraregionales. Pensamos que esta tendencia sólo se opone al centralismo, pero no se opone de forma definitiva a la corporatización, pues en suma, controlada desde uno u otro lugar seguirá existiendo. Hay que admitir, no obstante, que los efectos de la corporatización y la legitimidad sobre la que se establece pueden ser muy distintos en uno u otro caso, y corresponder en el último, a las justas aspiraciones democráticas de las poblaciones administradas.

2. Implicaciones de la expansión corporativa

Un efecto bastante obvio de la expansión corporativa lo constituye el que las organizaciones hayan puesto de manifiesto el alcance y la magnitud de los objetivos que pueden alcanzarse a través de la acción coordinada de grupos de personas que se someten a sus dictados e imperativos. En este sentido las organizaciones se han revelado como fuentes de poder, como antes a

(49) Sobre este tema cf. F. Hirsch, *The social Limits to Growth* (London: Routledge and Kegan Paul, 1977), donde se analizan con lucidez las contradicciones entre recursos y bienes limitados a minorías a causa de su escasez y los imperativos (o exigencias), de reparto y acceso universal a los mismos que imponen la ética democrática y, sobre todo, la ideología consumista.

través de los cuales el esfuerzo individual que atomizado «de nada serviría» (según la óptica utilitaria corporatista) puede transformarse en poder e influencia de la organización en la sociedad. Esta es una de las razones que refuerzan la tendencia a la corporatización que se manifiesta en sindicatos, partidos políticos movimientos religiosos, sectas y otras colectividades. Es cierto que hoy sabemos lo bastante acerca de las limitaciones de esta eficacia, que a veces se ha exagerado de forma extrema. Pero a pesar de estas limitaciones podríamos decir que existe un consenso bastante generalizado sobre la función imprescindible de las corporaciones en las sociedades modernas. ¿Podemos acaso pensar en un sistema de comunicaciones telefónicas nacionales e internacionales sin ver detrás de él grandes corporaciones que lo coordinen y mantengan?. Es a través de estos efectos como la corporatización, además de asumirse en muchos sectores de opinión como realidad tan innegable como inevitable, adquiere un cierto grado de legitimidad. Aunque probablemente sea una legitimidad preñada de sentimientos ambivalentes, que reconoce su eficacia como algo deseable al tiempo que teme el poder leviatánico de las corporaciones, sea cual sea su signo. Trátase de una ambivalencia de gran arraigo en la cultura occidental moderna.

Las corporaciones se han revelado como fuente de poder. Pero este poder no sólo se basa en los bienes materiales de que disponen o en el atractivo de las ideas y objetivos que defienden y persiguen. En todas ellas es también muy importante el número y calidad de sus miembros y la disciplina con que se mantienen adheridos a la corporación. Por tanto, el poder depende en parte en su capacidad para mantener la unidad y el consenso respecto a la doctrina, las ideas y las consignas. Por ello se convierten en instituciones de coordinación imperativa en las que las desviaciones de la conducta prescrita se penalizan según criterios de inclusión y exclusión, promoción y degradación y otros paralelos a ellos. A su vez la necesidad ya de aumentar el número de miembros, ya de mantenerlo a un nivel óptimo, les obliga a una estrategia proselitista, en competencia con otras corporaciones con un campo común de reclutamiento. Esto ha convertido a las corporaciones en instituciones a la busca permanente de armonía, consenso e integración internos.

Toda corporación está muy interesada en asegurar su supervivencia pues de ella depende el mantenimiento del presti-

gio y poder de quienes la controlan, los medios de vida de quienes trabajan para ella y la satisfacción de los servicios que sus clientes reciben. Las corporaciones inicialmente tienen que asegurar su supervivencia en competencia con otras organizaciones dedicadas a la misma actividad, y en competencia con otras corporaciones que pueden negar la legitimidad de su modo de existencia y tratar de ejercer su influencia para alternarlo. En la mayor parte de los casos lo que puede verse amenazado no es la supervivencia de la actividad misma a la que una corporación se dedica sino la estructura real de esa corporación (quien la controla, cuál es la forma concreta de coordinación imperativa que ha impuesto, cómo realiza su actividad). Por ejemplo, en un país capitalista una empresa dedicada a la producción de coches puede verse amenazada en un nivel por otras empresas que se dediquen a la misma actividad. En otro nivel la amenaza puede provenir de asociaciones de consumidores que denuncien los peligros de los productos que venden. Puede provenir de los mismos empleados que no aceptan el sistema de dirección, de organización del trabajo, o la cuantía de las recompensas. Puede provenir de partidos políticos que pretendan nacionalizar la producción. En el caso de una universidad las amenazas pueden deberse a la calidad de su enseñanza, a la calidad de sus profesores o a los pobres resultados de la investigación que en ella se realice y provenir de los alumnos, de los padres de familia, del gobierno, de otras universidades o de colegios profesionales. En ambos casos tanto la fabricación de coches como la existencia de la universidad no están amenazadas en sí sino las características específicas de la corporación que lleva a cabo las actividades en cuestión.

Por ello, para asegurar su supervivencia, las corporaciones han de adquirir suficiente poder por sí mismas (caso de actividades imprescindibles y monopolizadas por una o pocas corporaciones), o en alianza con otras, para imponer su modo de coordinación y dominación al resto de la sociedad. En caso contrario, tienen que esforzarse por adquirir legitimidad y aprobación de todas aquellas otras corporaciones cuyo poder e influencia puede ser una amenaza real. En las primeras fases del capitalismo tanto las corporaciones industriales como las del estado tenían poco que temer del poder de otras clases, pues sindicatos y partidos políticos revolucionarios estaban prohibidos. Por tanto podían imponerse prácticamente sin limitaciones. A medi-

da que otras clases sociales y movimientos ideológicos se han corporatizado, también a través de partidos políticos, sindicatos y asociaciones, la imposición autoritaria se ha visto restringida y las corporaciones se han visto obligadas a obtener legitimidad y aprobación en la sociedad y entre sus mismos miembros.

Consecuencia de ello es un cambio en las formas de imponer la coordinación imperativa y de ejercer el dominio. La primera se ha ido despojando de métodos autoritarios y coactivos para basarse en la persuasión y poner en práctica todos los inventos posibles de la «ingeniería psicosocial» para conseguir la integración de los miembros en la organización y para eliminar en lo posible toda fuente de conflictos internos. Ello ha supuesto cambios notables en la estructura y cuantía de las recompensas beneficios e incentivos. Igualmente ha supuesto cambios en las formas de dirección y de control de los trabajadores. En cuanto a la forma de dominación e influencia sobre la población, casi todas las corporaciones tienden hoy día a crear una imagen pública a través de la publicidad en la que aparecen como instituciones al servicio de la comunidad, «socialmente responsables» y que cumplen todas las leyes como buenos ciudadanos. Un estudio de cómo ha evolucionado la publicidad comercial en este sentido mostraría resultados de cómo se está produciendo este cambio de imagen. Muchas corporaciones al servicio del estado han iniciado un proceso similar en el que tratan de eliminar la imagen de la burocracia rígida, autoritaria y deshumanizada, por la de corporaciones modernas, eficaces en las que el público al que sirven es «lo más importante». También los partidos y los sindicatos han institucionalizado las campañas de «relaciones públicas» y de «creación de imagen» para aumentar su credibilidad y por tanto las adhesiones y los votos, base última de su influencia en regímenes de cultura cívica y política liberal y pluralista.

Todo esto ha «suavizado» notablemente la imagen del capitalismo decimonónico y nos atrevemos a firmar que, incluso para mentes poco críticas, el nuevo estilo es un cambio cualitativo en las relaciones sociales que viene a aumentar la aceptación de este sistema económico. Como resultado de la necesidad de legitimación han hecho más transparente su funcionamiento, se han ajustado estratégicamente a los ideales de cierto individualismo (meritocracia, no discriminación por razones de edad,

sexo, ideas y otros aspectos) (50), han refinado la forma de mantener en secreto todo aquello que puede aparecer como ilegítimo y de neutralizar los efectos cuando tales asuntos se hacen públicos, a causa de las reglas de transparencia que son características de la cultura de toda sociedad moderna. Las corporaciones también pretenden introducir algunos principios democráticos dentro de ellas, sin que quienes las dominan lleguen a perder el control último, para satisfacer parejas exigencias culturales.

A pesar de estas concesiones necesarias, hasta ahora no se han producido cambios sustantivos, pues las corporaciones continúan siendo modos jerárquicos de coordinación imperativa en las que no puede hablarse de aceptación consensual de la sumisión por parte de quienes las integran. El poder último reside en quienes las controlan. En la medida en que toda corporación participa de estas características la coordinación imperativa es un modo de dominación y de integración generalizado que debe interpretarse como inevitable en el presente momento histórico de nuestro mundo. (Las «asociaciones libertarias» o en las que se dé un alto grado de aceptación e integración del pluralismo son casi inexistentes. O bien predomina el principio de autoridad o la «dictadura» de la mayoría aunque sólo sea del 51 %). Una de las pocas limitaciones a tal modo de coordinación procede de la competencia entre las mismas corporaciones que hace más difícil la imposición unilateral de tales normas (51).

Otra de las implicaciones actuales más importantes es la tendencia a la monopolización especializada del poder. En efecto, el estado no sólo detenta el monopolio de la violencia física sino también el monopolio de otras actividades, como la administración de impuestos, el control de las fronteras y de la seguridad interior y otras. A su vez, cada una de estas actividades, se convierte en el monopolio de una corporación concreta: Minis-

(50) Para los diversos modos de individualismo, concepto clave en este ensayo, y el estudio sociológico de este fenómeno, cf. S. Lukes *El individualismo* (Barcelona: Península, 1975).

(51) Por ello creemos que el modelo de Galbraith sobre la convergencia de objetivos entre sociedad, corporación y miembros de éstas es problemática. En cuanto a la problemática de la dictadura de las mayorías sobre las minorías, cf. J.S. Mill, *On Liberty*, como locus classicus (traducción castellana en Alianza Editorial). No extendemos estas críticas a los ensayos de empresa cooperativa democrática, como las internacionalmente famosas Cooperativas de Mondragón, en Euskadi. La exploración sociológica del neocooperativismo es tarea muy necesaria,

terio de Hacienda, Dirección General de Aduanas, Policía, en los ejemplos anteriores. Esta monopolización es resultado de la coordinación imperativa establecida sobre todo un territorio «nacional» y, en consecuencia, sólo al estado le está permitida. Pero el mismo estado (y en concreto las clases y colectividades que lo dominan en gran parte: funcionariado, burguesía de estado, clases altas, etc.) tiene que defender este monopolio frente a las pretensiones autonomistas de las regiones que lo componen. Estas regiones a su vez disputan al estado tal monopolio para, en definitiva, ejercerlo ellas en sus áreas de influencia y en competencia con otras regiones. El mismo estado se ve sometido a la tendencia monopolista de las corporaciones que le sirven y que tratan de extender y ampliar sus áreas de influencia en detrimento de otras.

En otros ámbitos la tendencia monopolista se manifiesta también, y siguiendo como resultado del intento de las corporaciones por aumentar su poder hasta donde la competencia y resistencia de otras corporaciones lo permitan. Esto es obvio de las actividades económicas en las que progresivamente se observa cómo cada actividad concreta es dominada por unas pocas corporaciones en situación obligopolística que han desplazado o están desplazando del mercado a pequeñas empresas o artesanos. Por su parte los sindicatos, los partidos políticos y otras asociaciones compiten para la consecución de adhesiones y votos con criterios paralelos.

En resumen, (a) a nivel público las corporaciones son monopolísticas, es decir cubran sólo áreas específicas, fiscalidad, ferrocarriles, etc. y (b) a nivel semipúblico (sindicatos, partidos políticos, etc.) o privado (compañías comerciales, e industriales, etc) las corporaciones son por lo menos oligopolísticas o tienden fuertemente a serlo.

La tendencia monopolizadora del poder por parte de las corporaciones supone que sólo de aquéllas que han alcanzado una cierta dimensión (o dominan una actividad estratégica), puede decirse que poseen algún poder e influencia en la sociedad. Por tanto, si el criterio de eficacia ha generado en toda actividad división del trabajo y coordinación, y una y otra característica se han reforzado para extenderse, la tendencia monopolista ha generado a su vez corporaciones de gran tamaño. Si la corporación sólo adquiere influencia a partir de cierto tamaño y dominio de una parcela apreciable (en comparación a la que

poseen otras corporaciones) de la actividad que le es propia quienes quieran adquirir influencia en ese terreno concreto habrán de plantearse la necesidad de adquirir el tamaño y nivel de eficacia apropiado para conseguirlo. En consecuencia, la iniciativa y actividad individual o de grupos reducidos difícilmente y sólo en raras ocasiones puede adquirir verdadera envergadura social. Puede admitirse que actividades tales como la creación artística, intelectual y científica sean esos casos excepcionales. En efecto pueden serlo, aunque no debe perderse de vista el hecho de que en la actualidad estas actividades se desarrollan por lo general dentro de corporaciones o sus resultados las canalizan corporaciones y con frecuencia es a través de ellas como adquieren influencia efectiva. Empero sería grave ignorar la presencia continuada del crítico social no alineado que hostiga la sociedad «totalitaria» «bloqueada» o «anquilosada», que va unida al corporatismo extremo. En general, el favor que encuentran los críticos de las redes consensuales corporativas —tanto en regímenes parlamentarios pluralistas como en los socialistas de estado— (52) obedece en gran medida a la desazón del público ante los excesos de la corporatización. La última no es nunca absoluta, y deja resquicios y plataformas precarias de resistencia, por lo menos intelectual, que explican en gran parte el relativo eco que halla la disensión crítica y los ataques contra la burocratización y el corporatismo entre un público cada vez más amplio.

La tendencia monopolística pone de manifiesto una paradoja histórica notable; como hemos puesto de relieve en nuestro escorzo histórico, el auge del estado absolutista facilitó en gran manera la corporatización paulatina de toda la sociedad. Empero, el resultado final, en los países pluralistas ha supuesto una circunscripción y en varios casos, erosión, del poder absoluto que el estado clasista pudiera detentar. (Lo cual ¿necesario es decirlo?, exige una revisión de la idea ingenua de que el estado corporativo continúa siendo una mera herramienta o «con-

(52) Sobre la noción de «Sociedad bloqueada» cf. M. Crozier, *La Société bloquée* (París: Seuil, 1970), traducción castellana en ed. Amorrortu. Para una crítica interna del corporatismo en el socialismo de estado, que continúa tradiciones exploradas aquí en capítulos anteriores, cf. R. Supek «La main visible et la dégradation de l'individu», en N. Birnbaim, *etal. An de la crise* (París: Seuil, 1976) pp. 177-214.

sejo de administración» de la burguesía y sus lacayos) La aceptación de esta afirmación no conlleva el aserto de que el estado corporativo sea inocuo, o no vaya ligado a grupos hegemónicos, o no trate diferencialmente a cada clase social con la que tiene que habérselas. Nada más lejos de nuestra interpretación. Tal ligazón del estado con una «clase» específica única se da solamente en aquellas sociedades corporatizadas totalitariamente, en las que su aparato se halla al servicio del partido único, brazo ejecutivo de una nueva clase hegemónica emergente. En las sociedades pluralistas o semipluralistas nos encontramos con una coalición hegemónica de corporaciones oligopolísticas que restringen las libertades constitucionales y erosionan las fácticas, pero que hasta ahora no las han eliminado del todo, y ello a causa en gran parte de su propio interés en no hacerlo, pues tal paso daría al traste con el equilibrio de cuya continuación depende la existencia de muchas de ellas. (53)

Los procesos de monopolización especializada del poder que han ocurrido han significado una parcelación de las esferas de competencia de cada corporación victoriosa en «su campo» y la emergencia de varios centros de poder en competencia entre sí y frente al estado. En este complicado proceso, han entrado clases dominantes y subordinadas pero, por lo menos en occidente, no se ha producido una victoria absoluta e irreversible de unas clases sobre las otras en la imposición de un tipo de dominio. Ciertamente es que desde el nacimiento del capitalismo hasta ahora la corporatización de la actividad económica ha ido a favor de los capitalistas y de sus clases de servicio (54), al tiempo que gran parte de la política de los entes públicos les es beneficiosa y les protege. Más ello no ha impedido la consolidación de focos alternativos (y complementarios en muchos casos) de poder e influencia, como son partidos, sindicatos, ejércitos, centros culturales, que disputan o por lo menos circunscriben la hegemonía de las empresas capitalistas. En un momento históri-

(53) Sobre el tema del estado en la sociedad corporativa, en línea con nuestro análisis cf. M. García-Pelayo, *Las transformaciones del Estado contemporáneo* (Madrid: Alianza Universidad, 1977) en especial la parte I (pp. 13-82) y el anexo titulado «Sociedad organizacional y sistema Político» (pp. 92-107)

(54) Para nuestro uso preciso del concepto de clases de servicio cf. E. Sevilla, S. Giner y M. Pérez Yruela. «Despotismo moderno y dominación de clase: para una sociología del Franquismo» en *Papers*, núm. 8, 1978.

co la primacía de la empresa capitalista fue un hecho bruto fundamental; hoy su supervivencia depende en gran manera de otros focos corporativos igualmente potentes. La innovación tecnológica ya no se realiza en los talleres del capitán de empresa (Fases I y II de nuestro esquema) sino en el marco de universidades, institutos de investigación y desarrollo (R&D), y gabinetes de las multinacionales, y demás lugares, y ello bajo contratos y créditos concedidos a menudo por parlamentos, ministerios de defensa y educación y ciencia.

En definitiva, el poder absoluto del estado y de todas las corporaciones se ve limitado en la medida en que la lucha continúa entre clases, movimientos políticos, grandes empresas y demás han cristalizado en corporaciones solidamente atrincheradas tras sus posiciones de monopolio de sus parcelas de poder y grado de acaparamiento de sus recursos humanos y económicos. Su capacidad de negociación —relativamente autónoma de las voluntades de sus miembros o seguidores individuales— depende de su posibilidad de obligar a otros grupos a aceptar sus criterios para la solución de problemas comunes o que se definen como tales.

La situación de oligopolio corporativo junto a las complejas redes de interdependencias propias de las sociedades modernas, hace que muchas de las decisiones políticas y económicas de alcance nacional sean producto del estado de equilibrio que se mantienen entre todas las corporaciones. Este equilibrio y la necesidad de conservarlo limitan posibles posiciones radicales por parte de cada corporación y ello hace inevitable la negociación, —más o menos desequilibrada según los casos— como instrumento para el acceso y reparto del poder y otros recursos. Las coaliciones y otras formas de integración de las corporaciones para acrecentar su influencia no son ajenas a este esquema de funcionamiento.

Tal interdependencia de poderes se manifiesta también en niveles de integración supranacional hasta llegar a los dos o tres grandes centros de poder (las grandes potencias) que a través de lo que se ha llamado la política de bloques, pueden condicionar en cascada la competencia a niveles de integración inferiores, dentro de un «sistema mundial» de interdependencias. Tal sistema, con su multiplicidad de focos estatales, pondría coto a la tendencia de las corporaciones centrales soberanas —los estados— a su expansión continua indefinida (lógica interna de toda

corporación estatal) y potenciaría paradójicamente su erosión mediante la creación de entes supranacionales (55).

3. La estructura del corporatismo

Es apropiado acabar la exploración de la sociogénesis del corporatismo, a la que está dedicada este capítulo y en buena medida la última parte del anterior, con algunas reflexiones sobre la estructura general del corporatismo en la sociedad. Nos referiremos tan sólo a un número muy selecto de problemas, los suficientes para centrar la cuestión, pues no sólo el terreno es muy vasto sino que, como se indicaba al principio, el acervo de conocimientos en sociología de las organizaciones formales es afortunadamente muy considerable. Lo que aquí queremos resaltar es, en muchos sentidos, muy elemental. Observamos ahora la estructura del corporatismo con una óptica muy general; en el próximo capítulo prestaremos atención a problemas que son estructurales y más concretos a la vez, como el de las variedades y diversas intensidades del fenómeno corporativo a través del mundo.

Según nuestra propia definición (56), corporatismo es, sencillamente, la presencia hegemónica de las corporaciones modernas en una sociedad dada. Por lo tanto, en rigor, cuando se habla de la estructura del corporatismo no se discute la estructura interna de las corporaciones mismas, sino su mutua trabazón, sus interrelaciones, conflictivas o no, y las que existen entre ellas y el resto de la sociedad. No obstante es menester que, a causa de las inmensas consecuencias que ello tiene sobre las pautas de poder y privilegio de cada universo social, recordemos ahora someramente ciertos rasgos fundamentales internos de toda corporación.

Al margen de toda gradación múltiple y compleja de cargos

(55) Para la noción de «sistema mundial», cf. I. Wallerstein *The Modern World System* (Nueva York: Academic Press, 1974). Lo usamos aquí en su sentido. Para la noción de la lógica expansiva indefinida del estado moderno tanto interna como externa, G. Poggi, *op. cit.*, especialmente págs. 131-149. En cuanto a entes supraracionales y no meramente internacionales, un ejemplo es la Alta Comisión del Carbón y del Acero (anterior a la CEE) y la CEE misma. También, de *facto* aunque no de *jure*, el Fondo Monetario Internacional y quizá el Banco Mundial.

(56) Capítulo I., Sección 2.

y responsabilidades, hallamos en toda corporación tres niveles generales distintos de poder, autoridad, carisma y privilegios. Suele existir un gran grado de congruencia entre cada una de estas realidades a cada nivel, pero no faltan tampoco excepciones. Si nos fijamos, para simplificar, en el poder, (variable estructurante si las hay) veremos que hay en toda corporación tres categorías: la del emisor de órdenes, la del emisor-receptor y la del receptor. Dicho en lenguaje sencillo, como el empleado por Collins para referirse a la estratificación social en general, hay tres tipos de personas, a saber, las que sólo dan órdenes, las que las reciben pero también las dan, y las que solo las reciben (57). Si esto es cierto de la sociedad en general, lo es más de las corporaciones, pues en ellas el fenómeno suele estar mucho más formalizado y reconocido «oficialmente» como método para evitar las ambigüedades, las querellas y la ineficacia. Esto último no es incompatible (al contrario) con la presencia simultánea del igualitarismo ideológico que dimana de afirmaciones como la de que la compañía «X» es una gran familia, el partido «Y» una organización no jerárquica y de clase y la secta «Z» una hermandad (la llamada al paternalismo y al igualitarismo puede ocurrir como pretexto para la limitación del tercer valor que con ellos suele invocarse, la libertad). En todo caso, parece indiscutible que la triple nivelación jerárquica es inherente a toda corporación.

Por lo general, existe, pues, un núcleo central, (curia, comité, central, junta de gobierno, consejo de ministros) que a su vez posee una estructura interna. Este núcleo que en algunas corporaciones complejas y de gran extensión puede llegar a asemejarse a una galaxia de subnúcleos federados está rodeado de una colectividad intermedia, con gran estratificación interna, encargada de transmitir órdenes, interpretarlas y hasta de darlas a otras gradaciones subordinadas. Trátase de los «cuadros», «empleados», «funcionarios», «subalternos», «oficiales», «vicarios» y demás cargos. Lo que distingue a estas capas es su pertenencia a la corporación con carácter de militantes, lo cual confiere derechos especiales de participación en el carisma institucional y ciertas esperanzas de movilidad ascendente y acceso al núcleo central. El tercer nivel o círculo está compuesto por las gentes

(57) R. Collins, *Conflict Sociology* (Nueva York: Academic Press, 1975); pág. 63.

que solicitan, aceptan o admiten, el control corporativo. Van desde los públicos menos manipulados (por ejemplo los ciudadanos que usan el servicio de correos) hasta las clientelas políticas (llamadas «masas» por ciertos partidos de militancia o ideología supuestamente revolucionaria) y también incluyen a las comunidades de fieles (que aceptan naturalmente la jerarquía eclesiástica o de secta) y a las clientelas científicas, universitarias y educativas, en lo que respecta a las instituciones de enseñanza, en que están temporalmente encuadrados los estudiantes. Ni que decir tiene que los mismos individuos, en muchos casos, pueden pertenecer a varias corporaciones simultáneamente, aunque la incompatibilidad va acentuándose a medida que la persona se acerca más a la cúspide del poder, pues éste exige una atención cada vez más preferente y exclusiva en esas zonas altas.

Vistas desde fuera, no obstante se pueden distinguir dos áreas más externas que rodean parcial o totalmente cada corporación. Hay, en muchos casos una periferia neutral y, casi siempre además, una periferia hostil. La neutral está compuesta por aquellas partes de la sociedad indiferente a la corporación en cuestión, mientras que la hostil es esencial para su existencia, para su conexión, su modo de enfrentarse con el mundo, su ideología y la extensión de su dominio. Como ya pusiera de relieve Georg Simmel el enemigo, contrincante, rival o antagonista es la razón de ser de algunas agrupaciones humanas (desde el equipo deportivo que necesita jugar contra otros para existir hasta el movimiento social creado contra un opresor) mientras que en otras determina su conducta de un modo inequívoco (58). Todas estas características, sin embargo podrían atribuirse

(58) La ausencia de enemigos «reales» necesarios para la identidad grupal, puede conducir a la invención paranoica de una cabeza de turco. La Inquisición católica (los herejes), las sectas protestantes (las brujas), el gobierno ruso zarista o el nazi alemán (los judíos) ilustran el conocido fenómeno en sus formas extremas. Digamos, de paso, que la *Reapoptik* y el «principio de realidad», para usar la expresión de Freud, suelen imponerse en los niveles más altos del poder corporativo. Quienes lo detentan no están sometidos —salvo algún caso excepcional— al descontrol emocional, por razones obvias, sobre todo porque existen en gran medida para el control de los medios de producción sentimental y las necesidades emotivas de sus equipos subordinados y clientelas que soportan la corporación. A su vez, claro está, estos fenómenos son el gaz del envés «cínico» y «maquiavélico» que atribuimos a las corporaciones en otro lugar.

a cualquier corporación, tanto a las existentes bajo condiciones de corporatismo como a aquellas que en su día existieron como islas burocráticas y semiburocráticas en sociedades integradas por lazos distintos a los que cohesionan al mundo industrial.

Lo interesante para nosotros es comprender la gran paradoja de que es la existencia misma del corporatismo la que ha modificado estas características mínimas de las corporaciones. En el estudio de su sociogénesis hallamos tres fases: (1) En un principio, el triunfo del mercado liberal, al minar por completo la legitimidad feudal y «teocrática», autoriza implícitamente la invención de cualquier aparato social que se cobije bajo la ficción individualista. Pronto la persona jurídica (moralmente irresponsable) asociacional, la «compañía anónima», afianza su posición en el universo burgués y demuestra una eficacia también burguesa (maximación de beneficios, cálculo racional de riesgos, elaboración de una estrategia productiva, organización de recursos humanos) de tal envergadura que invita a la imitación. (2) En una segunda fase, y a causa de la posibilidad real de esa imitación por falta de intervención efectiva de gobiernos despóticos antiburgueses lo suficientemente poderosos, la empresa se corporatiza por doquier perdiendo los rasgos familiares y clánicos que tenía antaño, al tiempo que multiplica su número y comienza, en ciertos círculos, el proceso de concentración empresarial. El estado «racionaliza» su estructura, lo que equivale a decir que se constituye como empresa y como corporación hegemónica suprema. Es en esta segunda fase cuando las características recién apuntadas de toda corporación alcanzan mayor claridad. Pero al llegar a la fase (3) nos encontramos con que el corporatismo como sistema está ya consolidado: el mundo es ya un «mundo de organizaciones» (59), es decir no sólo se halla permeado por todas ellas y obliga a las instituciones no corporativas —familia, naciones, movimientos sociales— a adaptarse de algún modo a su existencia, sino que su existencia es ya estructuralmente. ¿qué implicaciones tienen esta tercera fase para la estructura íntegra de las corporaciones?

Una de las más importantes consiste en el declive incipiente de la libertad de iniciativas de los núcleos dirigentes mismos.

(59) Sobre el consenso general en ciencia social de que la sociedad moderna es esencialmente un «mundo de organizaciones», cf. T. Burns, op. cit., *passim*.

Como es sabido, uno de los objetivos tradicionales de toda corporación es la obtención del beneficio óptimo dadas las circunstancias (principio de racionalidad) y ello según un proceso de crecimiento continuo. Ahora bien el crecimiento continuo, componente esencial de la *utopía corporativa* (como la libertad lo es de la utopía liberal) produce a la larga curiosos efectos sobre las corporaciones mismas que lo ponen en vigor. La expansión corporativa se manifiesta en la absorción de unas corporaciones por otras en un luengo proceso que acaba en la formación de oligopolios económicos y políticos internacionales y en la expansión incesante del dominio estatal y la administración pública (60). La conjunción de ambos procesos expansivos se plasma en lo que podríamos llamar *ley de la expansión corporativa* (61). En el marco de un universo finito, *ésta tiene la consecuencia* del agotamiento de zonas de conquista y de bienes mostrencos (62), y el aumento paralelo de la complejidad, de los *inputs* con que tiene que habérselas cada corporación. Cuanto menor es el poder de los centros decisorios más estrecho es el abanico de sus opciones reales. He aquí porqué la visión del corporatismo como fenómeno que es en última instancia de «élite de poder», tal como nos lo han presentado pensadores conservadores y radicales y la tradición de la «clase dirigente», (de Mosca y Pareto hasta Trotski y Mills) es endeble e insuficiente, a pesar de su virtud de identificar a los hombres del poder sin caer en abstracciones estructuralistas.

La lógica del corporatismo ha conducido, avanzado este siglo, a una saturación o casi saturación, en varias partes del mundo, de las redes corporativas. La historia de la sociogénesis del corporatismo no es sólo la de sus orígenes remotos en la empresa capitalista antigua, o en los más remotos aún del gremio o el estado absolutista preindustrial, sino la historia más reciente de cómo las corporaciones, una vez establecidas, han ido adaptándose las unas a las otras ya dividiéndose las zonas de

(60) Sobre este último punto de nuevo, G. Poggi *The Development of the Modern State*, op. cit.

(61) No se escapan las similitudes, sin duda más que meramente formales entre esta tendencia y la «ley de acumulación del capital» Marx. El tema merece una atención que desdichadamente no podemos de prestar aquí.

(62) Sobre la erosión de bienes comunes y bienes mostrencos por el mundo moderno organizativo, cf. G. Hardin. «The Tragedy of the Commons» en *Science*, 13 diciembre 1968.

influencia y esferas de acción, ya absorbiéndolas entre sí, ya creando pautas de subordinación y jerarquías entre sí, mientras agotaban poco a poco las áreas aún no corporatizadas de la realidad social. Esta historia presidida tanto por la lógica interna del corporatismo como por la «ley de acumulación corporativa» en ningún modo termina en un mundo totalmente corporatizado de forma metafóricamente piramidal, en el que una sola gigantesca «corporación de corporaciones» reina sobre la humanidad entera. Al contrario, la endémica imprevisibilidad de la vida social que la hace (*laus Deo*) improgramable e incorporatizable en tantos sentidos crea una situación inestable. Esta se hace altamente conflictiva al entrar en los haces de intereses e intenciones incompatibles de movimientos sociales, naciones, clases y corporaciones distintas, agravada a su vez, en nuestro precario mundo, por el terrible poder destructivo de unos ejércitos que gozan de la doble eficacia de estar estructurados corporativamente y poseer la más mortífera de las tecnologías. Si el corporatismo, pues, se puede indentificar con un orden social específico, se trata de un orden preñado de conflictos, latentes o abiertos, y cargado de contradicciones que no auguran precisamente un porvenir del todo risueño.

VIII. PLENITUD Y CRISIS DE LA SOCIEDAD CORPORATIVA

1. Los límites de la corporatización

Las realidades de la sociedad corporativa y las interpretaciones que sobre ella existen, han sido descritas y analizadas hasta aquí sin olvido alguno de sus límites y alcance precisos. Por muy errónea que pueda ser nuestra concepción propia del asunto, por lo menos no podrás achacársele desmesura. Una y otra vez hemos subrayado sus aspectos relativos, hecho alusión a sus variedades y puesto de relieve la existencia de límites importantes. Pero tales declaraciones, por sí solas, no bastan. Es preciso indicar, siquiera sea en escorzo, cuales son las tendencias que ponen coto al proceso de corporatización, así como aquellas que lo erosionan o minan. Si en su plenitud misma el feudalismo, por ejemplo, comenzó ya a dejar de serlo, lo mismo le ha de ocurrir a la nueva sociedad corporativa, en el supuesto —que no osaríamos avanzar categóricamente— de que viniera a ser también un orden social con igual grado de sustantividad, por lo menos analítica.

Enumeraremos aquí algunas de las tendencias que militan —y continuarán haciéndolo con mayor intensidad— *contra* la corporatización, en un orden que no implica secuencia temporal, ni atribuye pesos relativos. Trátase de fuerzas y fenómenos que actúan simultáneamente y a los que cabría añadir otros sin duda:

a) *Los diferenciales específicos de la corporatización*

Con excepción del estado y alguna que otra corporación con atribuciones o pretensiones de soberanía, las corporaciones tienden a legitimarse sobre una categoría de actividades, como pueda serlo la universidad sobre la enseñanza superior y la investigación, el ejército sobre el uso de la violencia o, en ciertos países, un partido único sobre el control de la ideología permisible. Ahora bien, es una cualidad inherente a esas actividades el que cada una de ellas, de por sí, permita un grado diferente de «corporatización», si se nos permite por un instante el uso de esta tosca expresión.

La mera existencia de una gama de intensidades intrínsecas —relacionadas en última instancia con la naturaleza humana— no sólo significa que las habrá poco corporatizables, sino que, puesto que la vida es una e indivisible (aunque las corporaciones mismas partan de la noción opuesta), existirá una tensión permanente entre las que regimenten con casi pleno éxito a sus cuadros y clientelas (voluntarias o forzadas) y las que lo hagan siempre precariamente. En el extremo más fuerte de la corporatización hallaremos a la milicia ideológica —ejércitos plenamente imbuidos de celo credencial al tiempo que organizados sobre bases corporativas modernas—, y en el más débil, asociaciones de burocracia mínima, unidas por efímeras lealtades de un grupo de presión poco coherente. En medio habrá un gran abanico de corporaciones intermedias; el partido político totalitario y militante, la secta militante corporativa, el estado funcionarial, la gran empresa multinacional, la banca, la gran iglesia tradicional, el partido liberal (desde el conservador al socialdemócrata), la secta tolerante. Fuera caerán además colectividades y grupos no asimilables, por definición a corporatización, a los que se permite existir en sus intersticios. Ese es el caso de profesiones y ocupaciones que resisten con éxito la tendencia corporativa, desde sectores de la medicina y la abogacía, en ciertos lugares, hasta los albañiles, mecánicos, artistas y otros trabajadores independientes, de asociación gremial protectora pero que no los corporatiza, por lo menos, en los países de tradición capitalista. En ciertos países de socialismo de estado (Polonia, la misma Unión Soviética), el campesino que cultiva huertos privados y participa en el mercado de alimentos sin intervención estatal, aunque bajo su forzosa tutela jurídica no es una figura margi-

nal, sino esencial para la economía cotidiana de muchos ciudadanos suyos. El éxito práctico de sus desvelos, por fuerza pone límites a los esquemas de los ideólogos.

Más importante aún que esto es la tozuda desobediencia que muestran los hombres en la admisión de dogmas, tan potente casi como la tendencia opuesta que también poseen de aceptarlos. No es asunto nuestro discutir aquí esta innata contradicción. El hecho es que, a pesar del alto grado de obediencia ortodoxa que hallamos por doquier, también encontramos disidencia credencial, religiosa, ideológica, moral y hasta filosófica, y ello en grado suficiente para resquebrajar las armonías de los leviatanes grandes y pequeños. A los hombres les suele ser más fácil la domesticación «fáctica» militar, partidista o estatal, que la «credencial». Ambas pueden ir juntas, aunque pueden también separarse, con consecuencias disruptivas en muchos casos. Cuando éstas ocurren en un movimiento social basado en una fe intensa, observamos cómo aquél tiende a darse pronto una organización reglamentada, en cuyo marco ritual, sea más fácil la obediencia. He aquí una causa de la rutinización del carisma no explorada suficientemente por la investigación (63).

b) *La persistencia de los lazos comunitarios*

Uno de los temas centrales de la ciencia social moderna ha sido el del declinar de las comunidades, primero bajo los embates del universo burgués y su mercado capitalista y después bajo los de la progresiva corporatización de la sociedad. Aunque ya no sea preciso demostrar lo desacertado de la opinión que supone la desaparición de los lazos comunitarios en el mundo moderno, triturados por la burocracia, la manipulación ideológica, la cultura de los *mass media*, la secularización, el culto al consumo de bienes industrialmente fabricados, y demás factores, sí es cierto que aquéllos han debido redefinirse en muchos casos, o bien formarse de nuevo en el marco de las nuevas

(63) Según Weber el carisma se rutiniza tanto a causa de la desaparición del profeta, dirigente o adalid que lo posee, como a causa de las exigencias de la mundanidad cotidiana. Lo que nosotros introducimos aquí es el componente de «obediencia rutinaria», la necesidad de muchos por un orden normativo que no exija esfuerzos críticos continuados, elemento afin al de la mundanidad, pero que no se confunde con él.

estructuras del mundo moderno. En algunos casos muy significativos, hay que conceder que las nuevas comunidades lo son sólo de nombre. Van desde los sucedáneos o pseudocomunidades (*Ersatzgemeinschaften*), creados a veces por las mismas corporaciones para mayor contento de sus miembros y empleados (tarea fundamental de las relaciones públicas internas de las empresas más astutas), hasta las improvisadas en áreas residenciales por los ejecutivos de esas empresas cuya gran movilidad geográfica les impide la formación de redes comunitarias locales con un mínimo de continuidad (64).

En contraste con todo esto, y precisamente a causa de la misma movilidad y agilidad que permite la sociedad moderna, hallamos la formación de lazos comunitarios y comunidades basadas en el interés (deportivas, de afición, de afinidad electiva) o de amistad; libremente formadas que son muy características de nuestro mundo (65). Podrá aducirse que aunque ajenas a la corporatización, éstas (y otras relaciones comunitarias como las eróticas, las matrimoniales y las familiares) no por ello dejan de estar mediatizadas por ellas, pero esa es una argumentación débil. Es como decir que el capitalismo o el feudalismo medianizan la vida de las comunidades de sus épocas respectivas. Es cierto pero es, en cierto sentido, banal.

Más difícil es argumentar la debilidad de las grandes identificaciones comunitarias entre las que descuella no sólo la religión sino, hoy en día muy especialmente el nacionalismo. Pueden argüirse como se ha hecho convincentemente que ésta es en gran medida una respuesta a la erosión de los lazos comunitarios tradicionales por las diversas formas de la modernización, y entre ellas la corporatización. Pero es una respuesta que va *contra* la corporatización que busca raíces comunes de identificación carismática y fraternidad colectiva en una colectividad étnica, histórica y cultural. La intensidad de los nacionalismos contemporáneos y sus complejas pero evidentes relaciones con la secularización y los desarraigos y los excesos racionalizadores del universo corporativo, pone de relieve la fuerza y hasta la virulencia

(64) W. Whyte, *The Organization Man*, 1957.

(65) La pobreza de la sociología y de la psicología de la amistad es notoria. Los estudios psicológicos recientes estarán imbuidos de *behaviorismo*, que nos obligan a volver a Cicerón (*De Amicitia*) y a otras fuentes clásicas, en especial *Las afinidades electivas* de Goethe.

de la reacción Popular contra muchos de sus desafueros (66).

Finalmente, es menester resaltar un aspecto muy descollante del corporatismo moderno, que debe ser, como ha sido ya en cierta medida, fuente de reflexión seria por parte de la ciencia social, a saber, el de la perfecta compatibilidad entre la corporación y el particularismo comunitario o clánico (67). No se trata solamente de recordar que la penetración del mundo corporativo en sociedades tradicionales puede significar la ósmosis e interdependencia entre las viejas redes de favoritismo, patronazgo y hasta corrupción institucionalizadas (caso de la mafia en Italia o del hampa organizada yanqui), sino de observar la formación ya de nuevos clanes y linajes, ya de nuevas redes de protección mutua y monopolio particularista. Los supuestos de la teoría de la «clase gerencial» acerca del desplazamiento del poder de los clanes familiares por la separación de los propietarios de los directores de empresa es ingenuo a todas luces: las grandes y pequeñas dinastías sobreviven en las empresas multinacionales y gozan de excelente salud. Es más, no es raro el caso de la formación de otras nuevas. Por otra parte, en los regímenes de socialismo de estado, hallamos casos, algunos muy espectaculares de formación clánica entre las élites dominantes (68). Estos entroncan con la tendencia hacia la formación de linajes y a la reproducción del privilegio a través de la herencia social en

(66) Naturalmente, en ningún caso pretendemos que el nacionalismo (pongamos por caso el sionismo o el separatismo vasco) sea consecuencia principal o única de este proceso. Otros factores (persecución, centralismo) entran también en juego las más de las veces.

(67) Sobre el «renacer de los particularismos» cf. F. Murillo nacionales y regionales F. Murillo Ferror. «La nación y el ámbito de la democracia» en *Sistema*, septiembre, 1978, núm. 26 págs. 17-19. Para lo que sigue recordaremos que el concepto de *Gemeinschaft* es neutro y se refiere tanto al aspecto agradable y de la comunidad como a sus aspectos egoístas, discriminatorios y antisociales. Cf. el prólogo a la edición castellana de F. Tönnies, *Comunidad y Asociación*, por L. Flaquer y S. Giner, Barcelona, Península, 1979.

(68) El control ejercido por la familia Ceausescu en la república socialista de Rumanía es un caso extremo pero altamente significativo. La acumulación de cargos en todos los niveles del estado, y en la administración, ejército, universidades, partidos, organizaciones juveniles y demás entes de esta familia (*The Times*, 13 junio, 1978), halla curiosos paralelos con la de los países-feudos de un solo clan, como la Nicaragua de los Somozas desde 1933 hasta el presente. El último caso encaja fácilmente en nociones recibidas en teoría política, pero el primero ha obtenido poca atención en ciencia política, quizá por inercia mental.

todos los países de socialismo monolítico, a pesar de los altos ritmos de movilidad ascendente que se registran en las fases inmediatamente posteriores a toda revolución.

c) *La imprevisibilidad de los efectos sociales de la innovación y de los de la vida política y económica*

Como se ha indicado más arriba, la equiparación entre «sociedad corporativa» y «sociedad programada» es errónea. La suma de los esfuerzos programadores de cada corporación no produce el resultado global de un mundo sin o con pocas sorpresas. La sociedad corporativa es a lo sumo un mundo en el que el cálculo racional de riesgos —de raíz burguesa mercantil— se ha transformado en *modus agendi* de cada gran unidad política, económica o cultural y en el que la planificación económica, demográfica, educativa, científica, etcétera, ocupan un lugar fundamental. Los efectos, por otro lado, no corresponden a esos afanes programadores. Si bien es cierto, por ejemplo, que una política económica dada, bien llevada, puede producir efectos clarísimos de reducción de la inflación, o de aumento de inversiones públicas, o de creación, con pocos márgenes de error, de zonas industriales, también lo es que la zona de incertidumbre no sólo continúa siendo amplia, sino —y esto es lo importante— que aumenta en algunos terrenos muy decisivos.

Uno de los más destacados es el de la ciencia y la tecnología. Por su propia lógica, no es posible programar un invento, y menos, por lo tanto, sus efectos. De ahí que el argumento popperiano (69) sobre la impredecibilidad de la historia tenga su flanco fuerte en este fenómeno. Lo que sí pueden hacer los entes públicos y las grandes compañías es controlar la distribución y aplicación de ciertos inventos, como ha ocurrido con los producidos por la revolución técnica del transistor, los semiconductores y la computación electrónica, pero poco se sabe de los efectos sociales de esta revolución, salvo que van a ser de una envergadura casi sin precedentes desde la introducción de las primeras innovaciones en los albores de la era industrial. Parece claro que sus últimos efectos sobre las corporaciones mismas que los pro-

(69) Karl Popper. *La miseria del historicismo* (Madrid: Alianza Editorial, 1973) (1.ª edición inglesa en 1957).

mueven no son conocidos, aparte de algunos fenómenos de percepción fácil como la descentralización empresarial de los años 50, seguida por la neocentralización de los 70, posibilitada por la informática y los ordenadores electrónicos. Baste con notar que no hay que descartar la posibilidad de que cree límites al corporatismo al potenciar equilibrios, empates y conflictos intercorporativos mediante el suministro desigual de una inesperada oleada de recursos nuevos.

La imprevisibilidad de la vida económica y política es de un cariz diferente de la propia de la científica y técnica, pero posee efectos de mucha monta adversos a la programación. La incidencia sobre las zonas más corporizadas del mundo no industrial africano, árabe, sudamericano, sudasiático, a través de coaliciones como la de los productores de petróleo, sea a través de golpes de estado, revoluciones y otros eventos semejantes puede poner coto a las tendencias expansivas internacionales de la corporatización o por lo menos dirigirlas por derroteros inesperados. Ello se comprueba a diario en los fracasos de los foros internacionales (ONU, conferencias de desarme, coaliciones multinacionales) cuando intentan poner en vigor planes conjuntos para la programación del futuro inmediato, sean de paz, de control demográfico, de integración racial o de ayuda a los países pobres. Mas las corporaciones no dejan de medrar porque no se cumplan sus objetivos declarados. Al contrario, el fracaso moviliza a sus miembros responsables (con cargos e intereses creados en ellas) a un esfuerzo intenso de sobrevivencia institucional. La existencia basta para justificar la permanencia, así las corporaciones tienden a inspirarse en un hegelianismo vulgar en la interpretación del aforismo de que «todo lo real es racional». Para ellas todo lo real, es decir, sus intereses y estructura debe ser mantenido a toda costa.

Pero no hay que exagerar la potencia de sobrevivencia de las corporaciones. Si sucumben por absorción entre otras de algún modo siguen viviendo. Si sucumben por crisis, revolución, o pura obsolescencia, hay clara debilitación corporativa. Y el fenómeno puede ser de envergadura, como lo fue el desmoronamiento del vasto aparato corporativo fascista en Alemania e Italia, y aún en España con la disolución de los pseudosindicatos del franquismo. Una crisis económica puede erosionar ciertas instituciones (la bolsa, por ejemplo) aún que refuerza otras: el aparato fiscal público, para empezar. El proceso dominante es

de corporatización pero las contradicciones hasta hoy, no son raras (70).

d) *La desazón del «homo corporativus»,*

Cada orden social jerárquico engendra insatisfacciones específicas. De igual modo, cada orden engendra recompensas de aceptación y paliativos para la aceptación. La psicología y la sociología han investigado consistentemente la formación de la «personalidad burocrática» y de las estructuras de carácter producidas por las economías modernas y sus modos de dominación. Estos estudios nos han dado vislumbres interesantes de la mutación del individualista liberal competitivo de antaño en el ejecutivo o en el alto funcionario de hogaño (71) pero han tendido por regla general a resaltar los aspectos de docilidad y maleabilidad de sus observados. Aunque éstos son muy notables —piénsese sino en la colaboración de los científicos en las armas atómicas y nucleares, en los EE.UU., Rusia y en la Alemania nazi— los aspectos disruptivos merecen atención.

No se trata sólo de la existencia de una posible rebelión anticorporativa coordinada entre los equipos de empleados sino de otros fenómenos, que van desde el abandono individualista (*dropping out*) hasta la multiplicación de enfermedades mentales, neurosis y psicosis, explicables en términos del ámbito social creado por estas asociaciones de nuevo cuño. La anomía corporativa exige víctimas. En la medida en que éstas se multiplican y consiguen reagruparse y abrir brechas en los muros del castillo kafkiano queda abierta la posibilidad de que su combate contra el encierro sea liberador y eficaz. El caso de la desigual lucha de los disidentes soviéticos contra el terrorismo psiquiátrico oficial basta para ilustrar el alcance y sentido de ese combate.

(70) Muchos marxistas ignoran fenómenos paralelos en el terreno del capitalismo —lo cual les impide explicar su renovada vitalidad a través del tiempo— y ven en cada altibajo del mercado el avance unilateral e inexorable de las leyes de acumulación, crisis y colapso final de todo el sistema.

(71) La aportación literaria nos parece quizá, aún más convincente, desde Kafka hasta Koestler (*El yogui y el comisario*) empezando por Galdós en su análisis insuperable del funcionario excelente en *Miau*. Cf. También el ensayo de R. Supek, *op. cit.*, y su discusión de la «degradación del individuo» bajo la burocratización de la utopía socialista, págs. 202-205. También D. Riesman, et alii, *The Lonely Crowd*, 1950, entre otros textos.

Podría alargarse esta lista de factores anticorporativos, pero se nos antoja ya suficiente para abonar nuestra preocupación por dar una visión equilibrada de la verdadera medida de la corporatización del mundo social. Sin embargo, se hace necesario completarla con una referencia a la cuestión de las variedades que halla la sociedad corporativa en su plasmación concreta en el mundo de hoy, la cual está emparentada directamente con la de los límites reales del corporatismo.

2. Las variedades del corporatismo

Desde una posición hipotética no tiene porqué haber un sólo tipo de sociedad corporativa, sino que pueden pensarse varios según cual sean los criterios o variables que se entrecrucen. De hecho, diversos son los autores que —sobre todo con modelos económicos *in mente*— han intentado la elaboración de alguna tipología del corporatismo (72). Por nuestra parte, hemos decidido ahorrar al lector, y claro está, a nosotros mismos la presentación aquí de una taxonomía abstracta del corporatismo, convencidos, tras haberla elaborado sin *statu nascente*, de la ociosidad y quizás bizantinismo de tal empresa. En vez de ello, nos atendremos a la clasificación de sentido común, cara a Pero Grullo y a sus discípulos.

Según ésta, está claro que —sí dejamos de lado al mundo no industrial, que aunque ha recibido ya el impacto corporativo, está en una fase de difícil encuadramiento— predominan hoy dos géneros de sociedad corporativa: la monopolista y la oligopolista. Las describiremos a grandes trazos. Antes, no obstante, habría que señalar, para esclarecer un punto delicado, lo siguiente: la sociedad corporativa pluralista no existe, pero todas las sociedades corporativas —incluso las más monolíticas y monopolistas— poseen un grado de pluralismo, dada la universalidad de las tendencias centrífugas que todas las redes corporativas poseen. Esperamos que estos asertos se hagan comprensibles, si es que son algo oscuros, a medida que avancemos.

(72) Cf. Winkler, *op. cit.* pág. 113.

a) *Las sociedades corporativas oligopolísticas*

Son las más antiguas y tienen su raíz en la sociedad burguesa liberal, cuya utopía moderna es precisamente la del individualismo combinado con un «corporatismo pluralista de mercado», que, como se afirma, sólo tiene existencia ideológica. No obstante, el hecho fundamental de que cada monopolio u oligopolio en estas sociedades cubre sólo un área de actividad, permite grandes zonas de privacidad y resquicios y ámbitos muy serios de libertad individual, dicho sea esto con cautela y sin olvidar las realidades de la clase, el poder y el privilegio.

Cada «zona de competencia» (prensa, televisión, fabricación de vehículos, educación pública, defensa nacional, entretenimientos populares, etcétera) tiende a sufrir los efectos oligopolísticos y en algunos casos monopolísticos. Empero, cada zona de competencia, posee un grado de autonomía empíricamente comprobable. Así la impugnación del Presidente de EE.UU. se hace posible a través de la prensa primero y del aparato judicial, después, merced a la existencia de tales grados de autonomía. La presencia de intereses manipuladores en cada una de las zonas de actividad no es negada, pero aquéllos no aparecen centrados en su haz único, bien atado, sino que presentan una dinámica de tensiones mutuas. Claro está que en algunos aspectos —sobre todo los que se refieren al estado, árbitro hegemónico en estas sociedades— pueden darse casos de monopolio rígido en los que no sea realista hablar ni de la autonomía de la corporación subordinada ni de las garantías de los individuos que tienen que habérselas con ella.

Esencialmente, las instituciones del corporatismo oligopolista exigen cierta conducta de sus miembros en un campo determinado. Así por mucho que ciertas compañías multinacionales exijan de sus empleados un cierto estilo de vida o manera de presentarse son indiferentes a su religión, a sus preferencias políticas (dentro de un aspecto relativamente amplio de opciones) y a sus asuntos privados.

La coordinación general en condiciones de oligopolio corporativo se realiza mediante (1) un mercado limitado de bienes, ideas, innovaciones e ideologías; (2) presiones de clase que exigen a las corporaciones políticas (sindicatos, partidos, ministerios, gobiernos) un comportamiento congruente con ellas, y (3) una negociación restringida por las relaciones asimétricas de

poder y privilegio siempre existentes. La esfera pública, presidida por el estado, es una esfera de arbitraje y negociación restringida, naturalmente inclinada a hacer concesiones mínimas pero constantes a los grupos y clases más desamparados pero a mantener y aumentar el poder de las capas dominantes en cada monopolio y oligopolio respectivo. Este flujo de concesiones constantes forma parte del reformismo, entre liberal radical y socialdemócrata, que las caracteriza y no es incompatible con ciertas expresiones externas de imperialismo económico o bélico. Al contrario éste puede ejercerse como forma de mantener la prosperidad popular interna sin redistribución de riqueza, solución ésta penosamente inadmisibles para las clases dominantes (73).

b) *Las sociedades corporativas monopolistas*

Son las de socialismo de estado, dominada por el colectivismo jerárquico burocrático (de composición social muy distinta, el fascismo intentó también crear una sociedad corporatista monopolista, pero su proceso histórico lo descalifican aquí) (74). En ellas la coordinación imperatiya aparentemente estatal regula la competencia de poder entre las diversas corporaciones subordinadas. Decimos en apariencia porque muchos analistas de estos sistemas consideran que en ellos el estado es soberano y que es el ente monopolizador de la vida de los ciudadanos.

(73) Naturalmente esto no es más que un escorzo del modelo de sociedad corporativa descrita por nosotros mismos más arriba. Muchos de sus rasgos se hallan ya pergeñados en los escritos de los críticos de las tradiciones «liberal» y «radical» ya examinadas y, por tanto, no necesitan ser reelaborados aquí. Sin embargo, en lo que se refiere a la penetración progresiva del corporatismo en el mundo del conflicto de clases, es decir su mediatización corporativa, véanse además R. Dahrendorf *Conflict and Contract: Industrial Relations and the Political Community in times of crisis* (Liverpool Universitits Press, 1975) y Colin Crouch, *Class Conflict and the Industrial Relations Crisis: Compromise and Corporation in the Policies of the British State*, (Londres: Heinemann, 1977).

(74) Para el corporatismo político, o de estado, y de tipo fascitizante véase el número especial de la *Review of Politics*, vl. 36 número 1, enero 1974, dedicado a Iberoamérica y con amplias referencias al franquismo, al salazarismo y a las raíces españolas del patronazgo corporatista tradicionalista. Cf. en especial P. C. Schmitter «Still the Century of Corporatism?» págs. 93 y siguientes. También el libro de M. Manoclesco, *Le Siecle du corporatisme* (Paris 1936).

Nada más erróneo: el ente soberano es el partido. El estado carece de soberanía y es una herramienta dócil en manos de la corporación suprema, el partido. Así es éste el que posee comisarios políticos en el ejército, la fábrica, el municipio, el barrio, la universidad, el centro de investigaciones. Naturalmente, ciertas corporaciones, como la militar y la policía, gozan de tales privilegios que no es rara su tendencia centrifuga o sus aspiraciones de emancipación del partido. No obstante, hasta la fecha, ninguna corporación subordinada ha conseguido en ninguno de estos países desafiar eficazmente la supremacía del partido que es en todos ellos un «arma organizativa» de una potencia sin precedentes históricos (75). El partido, pues, y no el estado es el coordinador imperativo.

Los criterios esenciales que separan a entrambos universos corporativos el monopolista y el oligopolista, son demasiado distintos como para que pueda hablarse, a la ligera, de una posible convergencia entre ellos. Así, y para dar un solo ejemplo, la noción de compraventa contractual de bienes y prestaciones de servicios es fundamento del mundo normativo del primero, mientras que para el segundo «nada se compra ni se vende» sino que todo se distribuye (poder, bienes, privilegios, recompensas) según criterios de participación en un sistema político monolítico. Ello no es óbice para que sea posible discernir algunos niveles —sobre todo los técnicos— que son comunes a las dos sociedades, pero no suficientes para predecir convergencias universales (76).

(75) Para este concepto, y en general para una descripción ya clásica del corporatismo monolítico soviético, cf. P. Selznick *The Organizational Weapon* (Glencoe: Free Press, 1952). Al igual que en la nota anterior debemos referirnos al análisis más detallados de los rasgos esenciales del modelo monopolista, expresados más arriba en este caso en nuestra presentación crítica de la visión trotskista y «neotrotskista» del colectivismo burocrático y sus aportaciones aisladas, pero valiosas. Con ello no hipostasiamos el partido como tal: es evidente que sus facciones internas pueden luchar por su control como ha sido ilustrado por el maoísmo y postmaoísmo en China. Insistimos en las corporaciones son corporaciones de personas concretas, y que el «estructuralismo» sociológico debe tener sus límites.

(76) La cuestión de la «convergencia» o no de las sociedades avanzadas queda aquí de lado, a sabiendas de que es muy señalada, y de que no carece de relevancia para nuestro tema.

3. Crisis y conflicto en la sociedad corporativa

Parece evidente que un número importante de sociedades contemporáneas han alcanzado un alto grado de corporatización. (Ello es cierto de la mayor parte de las sociedades «centrales», menos cierto de las «semiperiféricas» y bastante ajeno a las plenamente «periféricas» en el sistema actual de interdependencias políticas y económicas y de comunicación, aunque prácticamente, todas de un modo u otro hayan entrado ya en contacto con el fenómeno corporativo). Ello no significa, como hemos puesto de relieve con gran cuidado, que en algún lugar se haya plasmado o, mejor dicho, haya llegado a cristalizar de una manera rígida, unívoca, perfectamente estable lo que hemos venido a llamar por pura conveniencia la sociedad corporativa. Lo que ha ocurrido, ha sido una consolidación muy aguda de las tendencias hacia la estructuración corporativa de las sociedades, consolidación que se ha producido en el marco de modos de producción, tradiciones culturales, intereses políticos y nacionales, pautas demográficas, y demás factores sumamente diversos, y a menudo dotados de dinámicas propias, capaces de orientar el signo de las tendencias corporativas hacia derroteros específicos, ajenos a su propia lógica o por lo menos capaces de redefinir cada situación concreta —cada galaxia de corporaciones o de modos de articulación entre éstas y el resto de la sociedad— y de crear por lo tanto una variedad de casos irreducibles a un solo universo.

Esa imbricación entre lo corporativo y lo extracorporativo presenta problemas interesantes de análisis. Ya hemos indicado más arriba cómo tradicionalmente la investigación se ha centrado sobre ciertos campos aislados de observación: por ejemplo, el de las clases y su conflicto; el de las relaciones entre corporaciones (absorciones, formación de oligopolios, etcétera) o el del mundo interno de las corporaciones en sí; el de la estructura ocupacional de toda la sociedad; y así sucesivamente. Lo que ha sufrido considerable negligencia con la notable excepción de la cuestión de las relaciones entre estado y sociedad civil, ha sido el estudio de las relaciones entre el mundo corporativo en general y el resto del mundo social: los modos de dominación que genera el primero, las respuestas que surgen en el segundo, las zonas de fricción entre ambos. Es cierto que existe ya un esfuerzo cada vez más perfilado e identificable por explorar este último mun-

do, sobre todo a partir de ciertas revueltas «antiburocráticas» ocurridas a fines de los años 60 y que amainaron después, para ser sustituidas por movimientos autogestionarios, ecologistas y de otra índole, todos ellos claramente hostiles al mundo corporatista (frecuentemente llamado «masificado», «tecnocrático», o «burocratizado», como sinónimo de nuestro apelativo) y orientados hacia la creación de alternativas plausibles y más humanas. No obstante, a nuestro juicio, no sólo reina aún mucha confusión en este nuevo terreno, sino que la mayor parte de la teoría social moderna sigue moviéndose, como hemos indicado en capítulos anteriores, dentro de problemáticas obsoletas (sino ya obsoletas) y con hábitos mentales repetitivos. Así continúan produciéndose hoy en día estudios de la sociedad moderna en términos tradicionales de lucha de clases en los que se derrocha industria, ingenio, y conocimientos, ignorando hechos elementales acerca de la corporatización de las relaciones sociales: en tales estudios las clases no aparecen mediatizadas por las instituciones corporativas. Aparecen, para unos como meros productos de unas estructuras productivas de gran amplitud e impersonalidad y, para otros como agentes libres colectivos en una heroica liza entre el bien y el mal. Por su parte otra tradición no menos impotente ya continúa analizando nuestro mundo como sistema de interdependencias funcionales difusas en cuya niebla pierden su verdadera faz las corporaciones concretas: los ejércitos, las iglesias, los partidos, los bancos, los ministerios. Ni unos ni otros prestan la atención debida a la relativa autonomía que cada componente institucional posee y la liza de intereses que de ella surge. Tampoco atienden a las tensiones inherentes a su existencia, que se produce entre las corporaciones y las colectividades humanas no corporatizadas o subordinadas. Es una atención que debería ocupar un lugar supremo en la imaginación sociológica de hoy. Por que esas tensiones, que se resuelven en conflictos abiertos o encubiertos son parte esencial de la crisis del mundo moderno (77) de que todos hablan, y no una mera manifestación de ella. El modo corporatista de orden social nos conduce a la crisis, aunque pretenda resolverla.

(77) Para un análisis de las teorías contemporáneas de la crisis y algunas propuestas propias Cf. S. Giner «Avatares de nuestra historia o la crisis entre el sortilegio y la teoría», en el *Homenaje a José Ferrater Mora*, en prensa, compilador Javier Muguerza.

Lo que si ha «resuleto» históricamente ha sido el difícil problema de consolidar de una manera mínimamente estable (la despecho de dos guerras mundiales, una crisis económica gigante en 1929 y otros descalabros) ciertos modos de desigualdad social (la sociedad de clases) haciéndolos compatibles con la industrialización, la tecnología moderna, el imperialismo, la partidocracia, y sus exigencias de administración eficaz en gran escala de la seguridad social, los servicios sanitarios, la escolarización generalizada, la movilización militar y demás. Es evidente que una teoría general del conflicto social generado por el orden corporativo debe tener en cuenta, esta contradicción radical univeral entre institucionalización jerárquica oligopística o monopolística de las funciones, por una parte, y la participación igualitaria democrática y popular, por otra, pues ambos son imperativos igualmente potentes de la modernidad. Quizás más que tener esta contradicción de raíz en cuenta, sea necesario construir tal teoría a partir de ella.

Pero aquí el tenor de nuestro argumento se hace meramente tentativo porque no estamos en condiciones, llegados a este punto delicado, de presentar la necesaria teoría general del conflicto en la sociedad corporativa. Aquí no vale el pretexto de falta de espacio pues el problema es central a toda la problemática. Como dijera Marx frente a cuestiones de envergadura semejante para él: *hic Rhodus hic salta!* He aquí pues, nuestro escollo. Si poseyéramos esa teoría ahora, o conociéramos alguna mínimamente satisfactoria en los términos de nuestra perspectiva sociológica, no dudaríamos en reproducirla aquí, aunque fuera a malas penas y en escorzo. Digamos sólo que se trata de una tarea ardua, pero factible en trabajo futuro, para la cual creemos haber puesto algunas piedras sillares en nuestro análisis de los procesos generales de corporatización.

Como puede deducirse de cuanto precede, nuestra posición al respecto exige la elaboración de hipótesis nuevas, más allá de varias teorías, hasta de las más fructíferas como la marxista, sin que ello signifique el abandono del legado tradicional de teoría social. Significa que hay que redefinirlo, refundirlo y casarlo con esas hipótesis nuevas algunas de las cuales han sido ya avanzadas a lo largo de nuestro ensayo. Así sería inconcebible descartar, en lo que tiene de iluminador para la situación moderna, la polaridad entre *Gemeinschaft* y *Gesellschaft*, su tensión perpetua, la necesidad esencial de la primera como algo huma-

namente primordial y estructural y de la segunda como aquello que posibilita la civilización. (De ahí que nuestra posición no rechace ingenuamente las corporaciones como entes siempre y necesariamente malignos). Por igual razón, sería absurdo no anclar el análisis en una concepción de la sociedad en términos de clase, con sus modos de subordinación, control de bienes, herencia de privilegios y reparto diferencial del mundo. Sería suicida no entroncar con los hallazgos de los teóricos de las élites y las oligarquías, no intentar enfrentarse sin ambages con sus proposiciones empíricas y los inmensos problemas que ellas suponen para las teorías de la «izquierda» en sociología, historia y economía política. Lo que si ya parece inevitable es permanecer en estas tradiciones sin trascenderlas (78). Aunque aquí confesemos nuestra limitación en lo que se refiere a la elaboración en este momento de la teoría general de la que nos referimos, todo este ensayo ha sido un esfuerzo por trascender, asumiéndolas, esas tradiciones.

En las sociedades corporativas hay tres grandes niveles generales de conflicto, a saber, los intercorporativos, los intracorporativos y los que surgen entre universos corporativo y sociedad civil. Los primeros van desde el conflicto entre los estados soberanos en liza por territorios, imperios, áreas de dominio político o mercantil hasta las luchas entre las compañías multinacionales o aquellas que dentro de un territorio intentan definir sus diversos campos de competencia. Los intracorporativos afectan a las cadenas de mando, modos de subordinación, distribución de funciones, división del trabajo, canales de promoción y democión, etcétera. En ambos terrenos tenemos mucho material importante que nos proporcionan, en el primer caso los especialistas en relaciones internacionales y derecho internacional público y privado y, en el segundo, la vasta aportación de la sociología de la burocracia y de las organizaciones. En el último caso la situación es más difícil, y es hacia él donde parece que hay que dirigir hoy el trabajo, con lo cual no se hará sino enriquecer los conocimientos en las otras dos zonas de problemas y hallazgos.

(78) Cabe señalar que aún siguen siendo explotadas con gran provecho en el análisis de sociedades actuales. Cf. C. Crouch y A. Pizzorno eds. *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe* (Londres: MacMillan, 1978) y el reanálisis (implícito) de Parkin (op. cit., cap. IV) de las tesis de Michels en sus *Partidos políticos*.

Indicaremos, para poner fin a nuestras reflexiones, algunas de las fuentes del conflicto social que hacen del modo corporatista de orden social un mundo tan problemático como puede haberlo sido el orden burgués liberal en su cénit, por lo menos. Como se afirma, en la sociedad corporativa los conflictos de clase quedan mediatizados por los imperativos oligárquicos de estados, empresas y sindicatos, sino por ciertas tendencias estructurales más amplias de la corporatización. Por ejemplo, la existencia de varios centros de poder en situación de interdependencia hace que ninguna corporación pueda arriesgarse a mantener posiciones radicales que puedan producir rechazo y aislamiento por parte de las demás (79). El deseo y la necesidad estratégica de no romper estas relaciones obligan a la cautela corporativa. También la necesidad de toda corporación de mantenerse unida a través de toda organización territorial, obliga a un mantenimiento más o menos férreo de la disciplina y a reducir el pluralismo interno a dimensiones que no amenacen esta unidad. Si la perdieran, disminuiría su poder de negociación frente a otras corporaciones.

Consecuencia de estas tendencias es que bajo el corporatismo, los movimientos espontáneos «incontrolados» y radicales se dan en escasa medida y cuando ocurren, las corporaciones hegemónicas en cada esfera tiende a neutralizarlos y absorverlos. De esta forma el corporatismo tiende a integrarlas y canalizarlas dentro de un esquema de negociación en el que las partes han de hacer uso de su poder de negociación, teniendo en cuenta las limitaciones que impone la interdependencia a que antes nos hemos referido. En consecuencia, la única oposición eficaz contra el universo corporativo no es el espontaneismo incoherente, sino la actividad autogestionaria antitecnocrática y antitutelar. Esta, evidentemente, está en sus principios históricos y requiere un grado muy elevado de esfuerzo crítico continuado (80).

También queda mediatizado el conflicto tradicional en la

(79) Sobre esto véase, la táctica del aislamiento seguida contra los sindicatos contrarios a los «pactos sociales» por parte de los que los favorecen. Por ejemplo el caso de la derrota de la huelga de bomberos en Inglaterra en 1977. También tiene cabida aquí la cuestión de los llamados «poderes fácticos», o poderes de veto.

(80) La distinción entre «espontaneismo» y «autogestión» en A. Touraine «Crise ou mutation» en N. Birnbaum, *et. al. op. cit.* págs. 47-50.

sociedad corporativa por las segmentaciones verticales que generan las corporaciones cruzando los estratos horizontales. La corporatización ha supuesto una alteración notable de los mecanismos para la satisfacción de las intenciones y expectativas individuales. Por una parte el ejercicio de las profesiones y en general la realización de la mayor parte de los trabajos casi inevitablemente han de realizarse dentro de corporaciones. Por ello los proyectos individuales de vida, los deseos de promoción y mejora de las condiciones materiales de existencia, tanto personales como familiares, están ligadas a la carrera profesional que pueda seguirse dentro de las organizaciones para las que se trabaja. En consecuencia los sujetos se ven sometidos a la necesidad de integración y aceptación en términos de conducta observable (y probablemente de aceptación real si hemos de creer en la tesis de la disonancia cognoscitiva) dentro de las organizaciones. Por otra parte a status social también comienza a depender con la corporatización de la posición que se ocupa dentro de las organizaciones y de la organización para la que se trabaja, pues también entre ellas existe una clara jerarquización.

A su vez las corporaciones, como ya hemos dicho, han incrementado las funciones tutelares sobre sus miembros tanto para aumentar su legitimidad frente a ellos como para garantizar un funcionamiento pacífico de sus tareas. Todo ello ha operado a favor de un aumento de la legitimidad del sistema de estratificación regulado por la meritocracia (definida según los criterios prevalentes en cada sociedad) y la capacidad y el esfuerzo personal por conseguir las recompensas legitimadas por cada cultura. Por todo ello la corporatización crea su sistema de lealtades «verticales» que debilita posibles planteamientos conflictivos basados exclusivamente en la clase social. Podría decirse que, en este sentido, el corporatismo entraña una forma de neo-feudalismo (81) a través del que tiene lugar esta forma de integración vertical.

Pueden anticiparse a nuestro juicio conflictos basados en movimientos anticorporativos de los que ya ha habido ejemplos notables, amén de aquellos que, sin mucho conflicto aparente

(81) Sobre este punto Cf. H. W. Ehrman. «Les groupes d'intert et la bureaucratie dans les democracies occidentales» en *Revue Française de Science Politique*, septiembre 1961, págs. 541-568. La hipótesis del neofeudalismo moderno es muy interesante, pero necesita formulación precisa y elaboración detallada.

ha creado islotes alternativos a la sociedad corporativa (82), que desde luego hacen tambalearse la tesis de una posible sociedad programada, por muy corporatizada que esté (83).

La proliferación de estructuras jerárquicas coordinadas —corporaciones— ha creado una nueva división entre los hombres: los que están en posiciones de autoridad y los que están en posiciones subordinadas, los que dan órdenes y los que los reciben. Si en algún momento fue fácil para cualquiera «ser el jefe de uno mismo», hoy, cuando la mayor parte de la población obtiene sus medios de vida trabajando en una organización, ello es muy difícil. Esta nueva división entre los hombres será la causa de próximos conflictos puesto que la cultura política moderna afirma la autonomía del individuo, la igualdad y la democracia, es decir contradice la jerarquía de hecho. Para prevenirlos y para ensanchar su aceptación las corporaciones han tratado de establecer modelos participativos, restringidos naturalmente, en la toma de decisiones. Se trató de introducir el concepto y la práctica de «democracia industrial» en occidente y en los países socialistas se dice que esta es una cuestión irrelevante ya que es el proletariado quien detenta el poder. Todas estas medidas pueden ser paliativos que a nuestro juicio nunca podrán eliminar la vivencia íntima de quienes son meros ejecutores de órdenes de por vida, sobre todo en el caso de quienes sólo reciben órdenes y nunca los dan. Tampoco escapan a esta condición los «mandos intermedios», los que dan y reciben órdenes simultáneamente, pues su condición de correa de transmisión es bien obvia.

(82) Aparte de las comunas claramente antitecnocráticas, antiburocráticas y anticorporativas que han proliferado por doquier en occidente, gracias a su «permisividad» se halla un movimiento más difuso anticorporativo que es de gran alcance. Cf. D. Riesman «The Anti-Organization Syndrome» en *Encounter*, septiembre 1978, vol. LI, núm. 3, págs. 52-68. El movimiento cooperativo merece atención en este contexto.

(83) La idea equívoca de la Sociedad programada es de A. Touraine, *The Post-Industrial Society* (London: Wildwood House, 1974) (1.ª ed. 1969) págs. 3-26. Parece obvio de que todo intento de programación de la vida social general ha sido un fracaso. La programación es pues un modo utópico y legitimador de la mente planificadora. Sólo pues un modo utópico y legitimador de la mente planificadora. Sólo puede hablarse de estos términos de un modo relativo. Evidentemente, la cuestión de la programación del futuro como aspecto fundamental de la cultura moderna y de la mentalidad corporativa es un tema muy importante, que no deseamos desarrollar ahora.

Por todo ello la monopolización del poder por las corporaciones ha extendido entre la población una sensación de impotencia para influir en la marcha de los asuntos públicos. La influencia personal simbólica se delega en una corporación. De esta forma los asuntos públicos se perciben como responsabilidad de organismos, partidos y expertos en quienes de grado o por fuerza hay que confiar. Esto constituye a, no dudarlo, un modo importante de alienación que debilita la posibilidad del surgimiento de movimientos sociales no corporativos a corto plazo (84) aunque todo lo contrario pueda ocurrir a largo plazo, cuando se alcance una masa crítica de descontento, apoyada por movimientos fuertes de autogestión.

El porvenir de las sociedades corporativas —tanto en las condiciones de socialismo de estado como en las de pluralismo restringido y parlamentarismo— dependerá tanto del desarrollo de las contradicciones internas del corporatismo, tendencias monopolísticas y de interferencia entre corporaciones, sobre todo en el ámbito internacional, falta de legitimación perfecta (factor endémico gracias a las virtudes de la naturaleza humana), discrupciones imprevisibles causadas por la innovación, etc., como de la nueva situación en que tal corporatismo se halle frente a las fuerzas anónimas ante las que tenga que doblegarse. De éstas, sabemos muy poco: sólo que algunas de las más descolantes son ambivalentes; así, el mismo exceso de población y escasez energética del mundo actual *exigen* mayor coordinación imperativa por lo menos en la misma medida en que minan los fundamentos consensuales de cualquier corporación esclerótica o excesivamente parasítica. En cuanto a los protagonistas reales de todo esto, a los hombres de carne y hueso, no es posible aún aventurar dictamen alguno sobre si su necesidad de ser dueños de su propia vida podrá desplazar, dados los rasgos de la época histórica en la que entramos, sus tendencias no menos pronunciadas a la aceptación voluntaria de la tutela insitucional.

(84) Es evidente que las variaciones nacionales son aquí intensísimas. Sociedades como la española hasta las postrimerias del siglo XX ofrecen mayores posibilidades de movimiento social popular anticorporativo (y anticapitalista) que otras más centrales al mundo industrial avanzado. Las semiperiféricas (Wallerstein) quizá menos que las periféricas, y ambas menos que las «centrales» y hegemónicas. Compárense en este sentido las revueltas de Berlín (1953), Hungría (1956), Checoslovaquia (1968) con la paz de su zona corporativa hegemónica, la URSS en esos años.