

## Elementos estratégicos en la revolución de las expectativas crecientes en América Latina

ISMAEL SILVA FUENZALIDA

### I. INTRODUCCIÓN

Tanto en la descripción de los fenómenos constitutivos del “sub-desarrollo” como en los esfuerzos por superarlo, se alude con frecuencia a lo que se ha dado en llamar “la revolución de las expectativas crecientes”. La alusión es conceptual y su utilización es de carácter explicativo en relación a esos fenómenos; o bien, en la mayoría de los casos, de naturaleza referencial como punto de tensión entre el crecimiento económico y los recursos disponibles.

Que el concepto en sí tiene base real, no cabe la menor duda, pudiendo aducirse numerosos hechos que apuntan hacia la existencia objetiva de esa “revolución” como fenómeno social. La demanda de mayores bienes y servicios por parte de una población hasta hace poco “desinteresada” en ellos; la presión de esa población por participar más activamente tanto en las decisiones programáticas relativas a las inversiones en los campos económicos y sociales, como en las decisiones políticas; esas presiones son incuestionablemente otras tantas manifestaciones de un cambio radical en ciertos valores y actitudes “tradicionales” sustentados por esas poblaciones.

Sin embargo, el concepto mismo no ha sido examinado en cuanto a sus elementos constitutivos. Antes bien, se constata su existencia a través de manifestaciones como las señaladas, tomándosele como un todo indiferenciado y aplicándosele como punto de referencia para la fijación de algunas prioridades en la planificación y programación de desarrollo en su sentido economicista. En otras palabras, se actúa sobre la base de una interpretación más intuitiva que racional del fenómeno, hecho que redundará en que los planes y programas sean una tentativa para adecuar un neoliberalismo económico a la solución de algunas de

esas presiones que, por esa misma tendencia economicista, son interpretadas como “sociales”, especialmente cuando se refieren a ciertos servicios y equipamientos.

Frente a las transformaciones del mundo moderno y su impacto en vastos sectores de población en los países “en vías de desarrollo”, creemos que es indispensable analizar más detenidamente esa “revolución de las expectativas crecientes”. Como todo fenómeno social, presuponemos su complejidad: en su génesis, en sus mecanismos, en su diferenciación, en su cobertura y en sus resultados.

Con este objetivo en vista, el presente trabajo es tan sólo un aporte hacia el esclarecimiento de este fenómeno, como hipótesis de trabajo que señale algunos de sus elementos constitutivos estratégicos, con especial énfasis en América Latina.

## II. UBICACIÓN PSICO-FUNCIONAL DEL FENÓMENO

Ante todo, debemos ubicar el fenómeno bajo consideración, a lo menos visto preliminarmente en términos de manifestaciones como las citadas, en la relación de tensión entre necesidad y recurso en cuanto esa tensión es *funcional* —por ser función de todo recurso el satisfacer, cumplir y realizar una necesidad, deseo y aspiración, respectivamente— y en cuanto es *psíquica*, por llegar a ser potencialmente objeto y contenido de la conciencia.<sup>1</sup>

Ahora bien, con referencia a la actualización dinámica de ese potencial en la relación psicofuncional descrita, plantaremos la hipótesis de que el proceso en que se desenvuelve el curso de esa tensión depende de las *formas y mecanismo cognitivos*, a través de los cuales la gente, individual y colectivamente, adquiere una nueva conciencia respecto de la función del recurso en la satisfacción de una necesidad, el cumplimiento de un deseo y la realización de una aspiración.

Por su parte, el desenvolvimiento específico de formas y mecanismos cognitivos particulares —y en consecuencia los resultados últimos de la actualización del potencial involucrado en la relación establecida— requiere el planteamiento de una hipótesis complementaria: dicho desenvolvimiento depende de la situación particular de una sociedad en cuanto a su estructura y sus valores culturales.

De este modo, se nos presentaría un cuadro psicosocial de causalidad recíproca entre la dinámica de las estructuras y valores de una sociedad y la dinámica del proceso de conocer de los componentes humanos de esa sociedad, referido ese proceso a la tensión entre necesidades y recursos. Los resultados particulares de ese juego complejo de factores

se expresan en nuevas específicas visualizaciones respecto a probabilidades de *concretizar* expectativas.

De las consideraciones anteriores se desprende primero la necesidad de analizar ciertas formas de cognición que correspondan teóricamente a los extremos de la escala social en la dicotomía desarrollo-subdesarrollo. En seguida, esa correspondencia y sus implicaciones deberían ser examinadas a la luz del efecto de otros elementos que intervienen en la difusión del conocimiento; elementos que, al entrar en juego dentro de la situación social particular de América Latina, en esta región pueden proporcionarnos mayores antecedentes conceptuales para explicar el cuadro de causalidad recíproca citado.

### III. PRIMER ELEMENTO ESTRATÉGICO PARA UNA HIPÓTESIS: FORMAS “MÁGICAS” Y “RACIONALES” DE COGNICIÓN

#### 1. *Potencial de predicción para la selección de alternativas en las sociedades industriales y no-industriales: interpretaciones de frecuencia*

Hans Reichenbach y Charles J. Erasmus<sup>2</sup> han señalado la importancia de la cognición, el primero como base de la filosofía empiricista de la probabilidad y el segundo, como el “aspecto más peculiar de la causalidad cultural por derivarse de la capacidad simbolizadora de la mente humana”.

Erasmus<sup>3</sup> indica que la cognición, en el sentido arriba citado, toma la forma de predicciones de probabilidad. En otras palabras, el fenómeno cognitivo, que determina a grandes rasgos el comportamiento cultural, se traduce en interpretaciones de frecuencia hechas por los sujetos, las que se derivan de la inferencia educativa: se hacen estimaciones de probabilidad, basadas en esa diferencia, a partir de la experiencia. La interpretación de frecuencia es, por consiguiente, una interpretación predictiva que surge de la observación de sucesos repetidos.

Este elemento psico-social en la cognición destaca la cualidad dinámica de la interpretación de frecuencia, que es la potencialidad de sintetizar experiencias en generalizaciones predictivas. Por otra parte, la forma particular en que se hacen esas interpretaciones en las sociedades industriales y no-industriales, señalaría una dicotomía primaria correspondiente a sus respectivos procesos cognitivos y, en consecuencia, a sus potenciales de predicción en cuanto a las probabilidades de concreción de las expectativas.

Siguiendo el razonamiento de Erasmus,<sup>4</sup> la interpretación de frecuen-

cia en sociedades que no poseen un nivel especializado, industrial, se basa en la observación casual, siendo la espectacularidad un factor decisivo en la aceptación de innovaciones. La observación casual parte de la experiencia directa, aislada, de sucesos repetidos. Por el contrario, con la especialización, las observaciones técnicas aumentan y las interpretaciones de frecuencia se multiplican aceleradamente, con lo cual éstas dependen cada vez menos de la inspección aislada, directa, individualizada; por tanto, la comunicación y la interpretación misma están cada vez más ligadas a la experiencia indirecta y a las observaciones causales y, en consecuencia, al conocimiento acumulativo de la ciencia y la tecnología y a la capacitación de los receptores del producto de esas experiencias. De esta manera, en las sociedades industriales las interpretaciones de frecuencia son constante y ampliamente revisadas por observaciones técnicas de especialistas, lo cual ha acelerado enormemente la tasa de refinamiento de las correlaciones: por ello, el crecimiento del conocimiento es un *continuum* acelerado de precisión y refinamiento en la interpretación de la experiencia controlada y la observación causal.

Las implicaciones preliminares de la dicotomía arriba señalada son claras, a lo menos en algunos aspectos.

En primer lugar, se destaca el hecho de que el potencial predictivo de una interpretación de frecuencia da un *sentido de control* al observador o actor, proporcionándole una guía para su acción futura.<sup>5</sup>

En segundo lugar, al suponer lo anterior, la existencia de una relación de causa a efecto, el observador o actor puede aumentar sus expectativas, que podemos ahora definir como *expectativas de concreción de aspiraciones, en la medida en que el sujeto se incorpora al tipo de sociedad en la que las formas de cognición se derivan del efecto acumulativo del crecimiento científico y tecnológico*.

Finalmente, puede también concluirse, en el sentido de la definición arriba citada, que un nuevo "control" es una nueva alternativa de acción para ese sujeto, alternativa a través de la cual él ve que tiene mayores posibilidades de satisfacer necesidades sentidas como tales.

## 2. Validez y vacíos en la aplicación del concepto a la realidad latinoamericana

De los conceptos y conclusiones que se han adelantado, podría desprenderse que tan sólo el mecanismo interpretativo de la frecuencia, referido exclusivamente al grado de crecimiento del conocimiento científico-tecnológico, es el único elemento psicosocial que explica el fenómeno de las expectativas crecientes en el mundo subdesarrollado.

Ello implicaría el hacer equivalente el crecimiento, en América Latina, de una supuesta “clase media”, al crecimiento científico-tecnológico en la región. En otras palabras, en la medida en que mayores números de personas se incorporan al mundo urbano, mayor es su potencial de concreción de expectativas por poseer esas gentes —a través de formas más racionales y menos mágicas de conocer— una gama más amplia de controles para seleccionar entre posibles caminos de acción para satisfacer necesidades. Más aún, todo ello supondría que esa transformación de la estructura social conlleva un crecimiento económico, de modo que la tensión psicofuncional a que nos hemos referido se encuentra en un estado de equilibrio dinámico cuyos resultados son positivos: “América Latina es una región en vías de desarrollo.”

Ahora bien, no es posible desconocer el hecho de que la ciencia y la tecnología constituyen el sector estratégico en la génesis de la ampliación de las necesidades en el mundo moderno. Como lo señala Erasmus. <sup>6</sup> el hombre se enfrenta siempre a nuevas limitaciones en su interacción con el medio, pero no porque las limitaciones aumenten realmente, sino porque el crecimiento del conocimiento lleva a tener cada vez mayor conciencia de ellas. Esas nuevas limitaciones imponen nuevas necesidades por el mecanismo implícito de causalidad recíproca.

No puede ignorarse tampoco el hecho de que algunos aspectos del crecimiento del conocimiento derivado de la ciencia y la tecnología del mundo anglosajón se hayan difundido a América Latina a través de mecanismos aculturativos complejos, produciendo transformaciones en la estructura social y los valores culturales en ciertos estratos de la población urbana, con el consiguiente impacto en los respectivos *hinterlands*.

Ni es posible, por último, negar que la dicotomía cognitiva descrita corresponde, en términos generales, a la dualidad social latinoamericana. Se comprueba, por ejemplo, que en las áreas rurales, el comportamiento observable coincide con formas preindustriales de cognición, lo que refuerza el pasivismo del campesino, ya que a través de ese tipo de cognición él se adapta fuertemente y de modo generalizado al medio natural y social en que vive, antes que tender a transformarlo dinámicamente: por carecer de los medios y mecanismos para superar la cognición por experiencia directa y observación casual, él no está capacitado para aumentar sus “controles” y poder así optar entre nuevas alternativas que lo llevarían a concretizar racionalmente sus expectativas; de este modo, aunque exista una motivación, el campesino latinoamericano carece de los elementos que lo capaciten para ese tipo de opciones. <sup>7</sup>

Sin embargo, como se verá con mayor detalle en los capítulos siguientes

tes, existen otros antecedentes de la realidad latinoamericana que nos llevan a concluir que el fenómeno de transformación de la estructura social y los valores culturales es de una naturaleza tal que no coincide con el crecimiento de una “clase media” —en la concepción anglosajona— capaz de irradiar hacia los estratos inferiores el tipo de cognición descrito por Erasmus para las sociedades industrializadas. Esta falta de coincidencia se debe esencialmente a que la estructura social global de América Latina, piramidal, rígida, constituida por yuxtaposiciones de estratos, carece de una capilaridad que sirva de lazos de interrelaciones y de vehículo de comunicaciones.<sup>8</sup>

Antes bien, se da en la región el fenómeno de un crecimiento relativo de grupos socio-económicos de bajos niveles tecnológicos, principalmente en el sector terciario y, en una proporción mucho menor, en el sector secundario de la producción;<sup>9</sup> y esto, como consecuencia de la adaptación que de la ciencia y la tecnología efectúan los estratos altos en la consecución de objetivos tradicionales de prestigio socio-cultural y de poder económico-político.<sup>10</sup>

De esta manera, los estratos medios latinoamericanos están pobremente equipados para contribuir a un crecimiento científico-tecnológico que tienda a un equilibrio dinámico positivo en la tensión psico-funcional entre necesidades y recursos. Por ello, si el impacto de la adaptación científico-tecnológica referido ha provocado una transformación, ésta es de un tipo como el señalado, afectando aun a los sectores rurales, y generando presiones que corresponden a un acrecentamiento del potencial de concreción de expectativas, sin que exista necesariamente en ese proceso un cambio radical en las formas de cognición tal cual han sido señaladas por Erasmus.

Tenemos, entonces, un cuadro en el que poblaciones esencialmente preindustriales en el sentido del concepto de Erasmus ven crecer su potencial de concreción de expectativas y, sin poseer los tipos de controles derivados de la ciencia y la tecnología, proceden a actuar de acuerdo con ese nuevo potencial adquirido.

Por razones como las aducidas, la natural coincidencia entre el concepto particular de Erasmus y la tendencia neoliberal de superar el subdesarrollo a través de una industrialización en gran escala y de la capacitación técnica de los recursos humanos por ella requerida, no ha resultado operacionalmente útil en América Latina. Y ello, por cuanto los esfuerzos correspondientes se anulan, justamente por la presión que sobre los recursos globales hacen esas poblaciones que, como se ha indicado, han adquirido un nuevo potencial de concreción de sus expectativas a pesar de las formas preindustriales de cognición.

En suma, la transformación de la estructura social latinoamericana

no conlleva el crecimiento económico que podría suponerse, de modo que la dinámica de la tensión psicofuncional en la relación necesidad-recurso resulta ser *negativa*.

La hipótesis explicativa que nos proponemos esbozar en los capítulos siguientes tiene como objetivo demostrar que ese resultado se debe a que las interpretaciones de frecuencia —y por lo tanto las estimaciones de probabilidad de concretar expectativas— si bien tienen su génesis en los factores descritos por Erasmus, dependen, en su acelerado crecimiento en el caso latinoamericano, de otros elementos psicosociales de la cognición que se ligan estrechamente con la situación particular de la región en cuanto a estructura y movilidad sociales y en cuanto a factores específicos del *ethos* cultural.

¿Cuáles son esos otros elementos psicosociales? ¿Cuáles son esas situaciones sociales y culturales particulares? ¿Qué otros tipos de “controles” entran en juego?

Las respuestas tentativas que daremos en los capítulos siguientes, nos llevarán a plantear la relevancia de otros elementos estratégicos adicionales del fenómeno que tratamos de analizar, para llegar a formular una hipótesis más comprensiva de la “revolución de las expectativas crecientes” como fenómeno social en América Latina.

### 3. Marco conceptual de referencia

Así, en la hipótesis, deberán tomarse en cuenta, para la región, ciertos aspectos de la estructura y movilidad sociales y del potencial cognitivo racional, como asimismo algunos componentes del *ethos* cultural. Del mismo modo, será necesario examinar la influencia mediatizadora de esos aspectos y componentes en su relación con las formas y canales de penetración de la ciencia y tecnología modernas. Y deberemos también analizar algunas de las consecuencias de esa penetración: los objetivos y formas de utilización de los recursos humanos y naturales; los tipos de presiones generadas por esas formas en la relación necesidad-recurso y en los nuevos elementos psicosociales que, como el efecto de demostración, entran en juego; las respuestas que se dan ante esas presiones y sus consecuencias en las esferas de lo social, económico, político y cultural.

El análisis de factores como los señalados se hará, conceptualmente, partiendo del principio estructural relativo a la interpretación recíproca de los distintos niveles del actuar social<sup>11</sup> y, para un examen dinámico del concepto de que una sociedad moderna viable necesita ser una heterogeneidad articulada.<sup>12</sup> De este modo, en nuestro enfoque, no podemos escapar a ciertas consideraciones sobre la transformación de

la sociedad latinoamericana en cuanto a su grado de “modernización” Así, por ejemplo, la tensión latente entre necesidades y recursos, los tipos dicotómicos de las formas de cognición, y el crecimiento relativo de la tecnología, tendrán que verse a la luz de la presencia o ausencia de autonomías de las esferas sociales, culturales y políticas.<sup>13</sup>

Lo anterior presupone la adopción de ciertos conceptos relativos al cambio social, especialmente en lo referente a algunos tipos estratégicos de tensiones inherentes a las sociedades dinámicas, en el sentido de Moore: transformaciones demográficas, escaseces universales (recursos vs. necesidades, tiempo, lealtades o “energía afectiva”), y las tensiones que emanan de una visión dialéctica de los sistemas sociales.<sup>14</sup>

En consecuencia, adoptaremos una perspectiva que es a la vez psicológica y estructural-funcional.

Lo psicológico está implícito tanto en el enfoque aculturativo respecto al cambio tecnológico, como en la significación de los nuevos elementos psicosociales correlativos con dicho proceso de cambio. Lo estructural-funcional entregará los elementos de diagnóstico en cuanto a la situación actual, tanto en las estructuras como en los puntos de tensión permitiendo de este modo interpretar el juego entre los resultados de la penetración científico-tecnológica y los elementos psicosociales correlativos con los cambios en la estructura y movilidad sociales y los posibles cambios en los sistemas de valores.

#### IV. SEGUNDO ELEMENTO ESTRATÉGICO PARA UNA HIPÓTESIS: LA ESTRUCTURA SOCIAL Y EL ETHOS CULTURAL LATINOAMERICANOS

Consideraremos aquí la estructura social como elemento a través del cual podemos visualizar la esfera social —en el sentido de Eisenstadt<sup>15</sup> en cuanto a factor de mediatización del comportamiento. Como tal y a la luz de su entronque con el potencial cognitivo racional y con el sistema dominante de valores, podremos verificar hasta qué punto esa estructura constituye o no una esfera autónoma y, en consecuencia, hasta qué punto ese grado de autonomía se refleja en la forma y contenido proceso de transformación de la sociedad latinoamericana a través de la penetración científico-tecnológica en la región, con su consecuente impacto en el crecimiento del potencial de concreción de las expectativas.

##### 1. *La estructura social*

Podemos tomar, como punto de partida, la proyección de las categorías clásicas de Colin Clark para una interpretación de la verticalidad que supone la estructura social latinoamericana.



Un primer hecho objetivo surge de la comparación de la distribución porcentual de la población económicamente activa por sectores de la producción en América Latina, Estados Unidos y Europa. Hacia 1960, esa distribución presentaba diferenciaciones que se muestran en el cuadro 1:<sup>16</sup>

Cuadro 1

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA EN AMÉRICA LATINA, ESTADOS UNIDOS Y EUROPA — 1960

<i>Región</i>	<i>Primario</i>	<i>Secundario</i>	<i>Terciario</i>	<i>Otros</i>
	%	%	%	%
América Latina	53.5	16.1	27.4	3.0
Estados Unidos	7.6	33.1	54.8	4.5
Europa	39.9	33.3	31.9	0.9

FUENTE: Cuadro "Diferencias en lo socio-económico", en Betty Cabezas de G. y Unidad de tipología, DESAL, *América Latina, una y múltiple*, vol. I, cap. I, Santiago de Chile, 1966.

Un segundo factor es la distribución porcentual de la población económicamente activa por categorías de ocupación, que en América Latina es, en términos generales, la que se representa en el cuadro 2:

Cuadro 2

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN POR CATEGORÍAS DE OCUPACIÓN EN AMÉRICA LATINA

<i>Empleadores</i>	<i>Trabajadores por cuenta propia</i>	<i>Asalariados</i>	<i>Trabajadores familiares no remunerados</i>	<i>Otros</i>
5.8	27.5	51.2	13.1	2.4

FUENTE: Cuadros indicadores del desarrollo social en *América Latina, una y múltiple*, op. cit.

Un tercer factor lo constituye la distribución porcentual de esa población económicamente activa por estratos ocupacionales en los tres sectores de la producción en América Latina, tal como se muestra en el cuadro 3:

Cuadro 3

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE ESTRATOS OCUPACIONALES  
EN LA AMÉRICA LATINA, 1950

Estratos bajos	Estratos medio-altos	Total	Estratos bajos		Estratos medio-altos		Total
			Sector prima- rio	Sectores secun- dario y tercia- rio	Sector prima- rio	Sectores secun- dario y tercia- rio	
81.4	18.6	100.0	50.1	31.2	3.5	15.2	100.0

FUENTE: "Lo socio-cultural en América Latina", en *América Latina, una y múltiple*, *op. cit.*

Nota: Por la naturaleza de las estadísticas disponibles, no fue posible separar los estratos ocupacionales en los sectores secundario y terciario, como tampoco los estratos medios de los altos. Ver texto. No se dan cifras para 1960 por no existir datos censales adecuados.

Finalmente, un cuarto aspecto surge de la reinterpretación de las cifras precedentes, tomando cada estrato ocupacional por separado, como un total en su distribución interna, por sectores de la producción. Esto puede verse en el cuadro 4:

Cuadro 4

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL INTERNA DE  
LOS ESTRATOS OCUPACIONALES EN  
AMÉRICA LATINA

Estratos bajos		Estratos medio-altos	
Sector primario	Sectores secundario y terciario	Sector primario	Sectores secundario y terciario
62.0	38.0	17.0	83.0

FUENTE: "Lo socio-cultural en América Latina", en *América Latina, una y múltiple*, *op. cit.*

Nota: Ver nota en cuadro 3.

De las cifras que se han indicado se pueden inferir varias conclusiones:

En primer lugar, la distribución porcentual de la población económicamente activa en los tres sectores de la producción en América Latina refleja, en su comparación con los Estados Unidos y Europa, una

extremada polarización de la estructura social, especialmente si se considera la naturaleza eminentemente preindustrial de las zonas rurales, lo que afecta a la mayor parte del sector primario (agricultura principalmente), o si se toma en cuenta la debilidad del sector secundario (poco diversificado y de carácter liviano),<sup>17</sup> o el abultamiento del sector terciario en servicios burocráticos, comercio y subempleo urbano.<sup>18</sup>

La polarización de la estructura social se perfila más nítidamente a través del examen de la composición de la población económicamente activa según su distribución en estratos ocupacionales. Las cifras del cuadro 3 revelan, por una parte, la distancia social que existe entre los estratos bajos y los medios y altos en el sector rural; esta distancia se corrobora por la correspondencia del hecho estructural con las bien conocidas características de la tenencia de tierra en la región<sup>19</sup> y el potencial cognitivo entre los polos por el vehículo de la educación.<sup>20</sup> Mientras los estratos bajos —cuyos niveles tecnológicos hemos señalado— suben a más del 50% en el sector primario, los estratos medio-altos —o sea, los patronales y similares— no alcanzan al 4% de la fuerza total de trabajo. La misma distancia social se refleja en la distribución de los estratos ocupacionales en los sectores secundarios y terciarios: los estratos bajos —cuyas características tecnológicas son iguales o ligeramente superiores a las de los estratos bajos rurales— alcanzan a poco más del 30% de la fuerza laboral, mientras los estratos medio-altos apenas sobrepasan el 15% de esa fuerza. El panorama compuesto de la situación descrita se puede resumir en el hecho de que más del 80% de la fuerza de trabajo total está constituida por estratos bajos, y sólo algo del 18%, por estratos medio-altos.

Los hechos señalados pueden comprobarse también por la significación de las cifras indicadas hasta ahora en su comparación con la distribución de la población económicamente activa según categorías de ocupación (cuadro 2). Así, sólo el 5.8% de esa población corresponde a “empleadores” (personas que emplean a 5 o más personas), mientras que los “trabajadores por cuenta propia” (en gran parte minifundistas, pequeños artesanos, pequeños comerciantes, prestadores de servicios mínimos, o sea, personas subempleadas a un nivel de adaptación muy generalizada al ambiente ecológico) llegan al 27%; éstos, sumados a los “asalariados”, que alcanzan al 51.2% y cuya mayoría son obreros agrícolas y urbanos, nos llevan a una cifra cercana al 79% de la población activa en ocupaciones desempeñadas por los estratos bajos sociales en la región; como puede verse, esta cifra, comparada con el 81.4% de estratos bajos totales (cuadro 3), nos da una visión del orden de magnitud de la polarización social. Por estar esos estratos en una situación de marginalidad económica como asimismo en cuanto a su potencial de ac-

ceso a los vehículos educacionales y equipamientos sociales adecuados, las cifras del cuadro 4, en lo relativo a la distribución de los estratos medio-altos en los tres sectores de la producción —en la que el 83% de esos estratos se ubican en los sectores secundarios y terciarios— deben ser calificadas tanto en términos de lo que esos estratos representan en la gama de estratificación total (cuadros 2 y 3), como en términos de las acotaciones efectuadas en relación a las cifras correspondientes (en los cuadros 2 y 3).

## 2. Estructura social y potencial cognitivo racional

En el acápite precedente se ha trazado un esquema general de las características cuantitativas de la estructura social latinoamericana, aludiéndose a la correlación entre una extrapolación socio-ocupacional y ciertos aspectos tales como los niveles tecnológicos.

En el hecho, tenemos aquí un fenómeno de causalidad recíproca; la rigidez de la estructura social se reedita en la situación relativa a los vehículos formales de acceso al conocimiento, lo que influye en el potencial del grueso de la población (en cuanto a la toma racional de decisiones en el sentido señalado por Erasmus); por otra parte esta situación contribuye a mantener la rigidez general de la estructura social.

Desde este punto de vista, bastan algunos indicadores para dejar en claro el fenómeno citado.

Un primer elemento de juicio lo constituye el nivel promedio de instrucción, el grado de analfabetismo y distribución porcentual de la matrícula según niveles de instrucción, como puede verse en el cuadro 5:

Cuadro 5

NIVEL DE INSTRUCCIÓN ANALFABETISMO Y  
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA MATRÍCULA  
EN AMÉRICA LATINA

<i>Nivel promedio</i>	<i>Analfabetismo</i>	<i>Distribución de la matrícula</i>		
<i>Instrucción en mayores de 15 años</i>	<i>En mayores de 15 años</i>	<i>Nivel superior</i>	<i>Nivel medio</i>	<i>Nivel primario</i>
<i>Años de estudios</i>	%	%	%	%
2.2	39.6	1.6	11.8	83.6

FUENTE: "Lo socio-cultural en América Latina", en *América Latina, una y múltiple*, op. cit.

Un segundo y tercer elementos se refieren al coeficiente de retención en la enseñanza al nivel primario y a la distribución porcentual de la matrícula dentro del nivel medio, los que combinados, califican las cifras del cuadro 5, según puede observarse en el cuadro 6:

Cuadro 6

COEFICIENTE DE RETENCIÓN EN LA ENSEÑANZA  
PRIMARIA Y DISTRIBUCIÓN DE LA MATRÍCULA  
EN EL NIVEL MEDIO EN  
AMÉRICA LATINA

<i>Coefficiente de retención</i>		<i>Distribución Matrícula Nivel medio</i>		
<i>Población matriculada en el nivel primario (15 a 14 años de edad)</i>	<i>Matriculadas que egresan del nivel primario</i>	<i>Nivel secundario</i>	<i>Nivel normal</i>	<i>Nivel técnico</i>
<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>	<i>%</i>
53.2	20.3	63.0	10.2	13.2

FUENTE: "Lo sociocultural en América Latina", en *América Latina, una y múltiple*, *op. cit.*

De las cifras de los cuadros 5 y 6 podemos concluir que, en primer lugar, una alta proporción de la población en América Latina carece de un mínimo instrumental de capacitación para su participación racional en la toma de decisiones a cualquier nivel. Esto se refleja en el porcentaje de analfabetismo en personas mayores de 15 años y en promedio de años de estudio. En segundo lugar, las cifras muestran claramente, la naturaleza piramidal y elitista de la estructura social en la región, especialmente si se observa la distorsionada pirámide en la distribución porcentual de la matrícula total, que lleva, por lo demás, a una orientación superior o universitaria en desmedro de los sectores normales y técnicos de la enseñanza. Además, el hecho de que de cada 100 niños que ingresan en el nivel primario sólo 20.3 egresan de dicho nivel, habla por sí solo de los grandes contingentes de población que se van agregando a los sectores primarios, y por desplazamiento a los secundarios y terciarios, cuyos niveles educativos son esencialmente preindustriales.

Existe, en virtud de hechos como los anotados, una correspondencia entre la estructura social y sistema educacional, en la que cada uno de los polos se refuerza mutuamente en una relación de verticalidad de la estructura social y de los canales formales de acceso al conocimiento.

En consecuencia, el potencial cognitivo racional, en el sentido de Erasmus, es extremadamente bajo en América Latina. Frente a este hecho, el cambio social en la región, adquiere características especiales las que, conjuntamente con otros factores psicosociales, se analizarán más adelante en relación al fenómeno de acrecentamiento del potencial de concreción de las expectativas por parte de esa población que, hasta ahora, hemos calificado sólo desde el punto de vista de su situación en la estructura social y de acceso relativo a los canales formales de conocimiento racional.

### 3. *Ethos cultural, estructura y movilidad sociales: El mundo del conocimiento como proyección de categorías ético-religiosas*

#### a) El impacto del interpersonalismo al nivel de la sociedad global

Nos queda aún por analizar a lo menos algunos de los factores de un amplio sector del actuar latinoamericano para poder hacer entrar en juego la variable tecnológica dentro de la hipótesis explicativa que hemos anunciado.

Ese amplio sector se refiere esencialmente al campo de los valores, del *ethos* cultural, en su relación con la estructura y cambios sociales.

Es obvio que en este terreno entramos en categorías de análisis que no están aún lo suficientemente esclarecidas como para proceder a un diagnóstico del tipo presentado en el acápite precedente. Sin embargo, no podemos desconocer la relevancia del tema, pues sin él se nos cortaría toda posibilidad de esbozar un esquema de dinámica social global, dinámica en la que se insertan, en la región, el fenómeno de las expectativas crecientes en general y las modalidades de la penetración de la tecnología en particular.

Para nuestros propósitos, podemos partir de la definición de “valor” dado por Kluckhohn: “una concepción explícita o implícita, particular de un individuo o característica de un grupo, de lo deseable, que influye hacia la selección entre la disponibilidad de modos, medios y finalidades de acción”.<sup>21</sup> Al mismo tiempo nos interesamos especialmente, en la *forma* a través de la cual se conceptualizan los datos de la experiencia, especialmente referida en cuanto *sistemas de valores*.<sup>22</sup> De esta manera, aislaremos algunos valores, pero siempre en función de sistemas, por ser nuestro objetivo inmediato el de describir ciertos elementos constitutivos de una cosmovisión, de un *ethos* cultural, que creemos se ligan estrechamente al proceso de cambio global latinoamericano, y, en consecuencia, a la variable tecnológica y al crecimiento del potencial de concreción de las expectativas en la región.

En relación a América Latina y de acuerdo con nuestros propósitos, debemos ahora tratar de explorar la relevancia de algunos de esas *con-*

*cepciones* que influyen la selección de modos y finalidades de acción, como asimismo de las formas que toman en cuanto a concatenarse en sistemas y configurando cosmovisiones particulares en el contexto del *ethos* cultural global.

Gillin<sup>23</sup> ha señalado algunos componentes valóricos del *ethos* cultural latinoamericano. Por una parte, se refiere a los objetivos perseguidos por el individuo que son culturalmente respetados. Por otra, aísla el concepto del hombre en la sociedad, el de los seres humanos en una organización jerárquica de la estratificación social, y los propósitos para todo ello. Además, toma en cuenta la visión trascendente o idealista del mundo, coexistente con el concepto latinoamericano de la realidad y de lo que la gente debe hacer para enfrentarse con ella. Finalmente, señala las pautas —derivadas de todo lo anterior— en relación a la vida política, los asuntos económicos, las posturas espirituales.

Posteriormente, Whyte y Holmberg<sup>24</sup> analizan los factores señalados por Gillin en una confrontación entre el *ethos* cultural latinoamericano y el estadounidense. Estos autores destacan la importancia de esos factores en relación a las diferencias en las estructuras de clases, a los tipos de individualismo, a la organización familiar, a las relaciones entre los sexos, al principio de autoridad, a la acción local *versus* la centralización, al trabajo y el ocio, y al fatalismo *versus* el optimismo.

El tratamiento que sobre la materia hacen los autores citados es más bien descriptivo. Sin embargo, podemos considerarlos como un valioso punto de partida ya que no sólo comprueba la correlación existente entre ciertos valores culturales y algunos importantes aspectos estructurales de la sociedad latinoamericana, sino que también incitan a buscar un marco conceptual más generalizado que logre concatenar, en alguna medida, los fenómenos aislados presentados por esos autores, para poder así analizar posteriormente el complejo fenómeno del cambio social en la región desde el punto de vista del proceso de difusión y adaptación científico-tecnológica y su impacto en el fenómeno de crecimiento de las expectativas.

Creemos encontrar en Vekemans<sup>25</sup> un punto central de referencia para ese marco conceptual cuando este autor analiza la proyección en América Latina, de las categorías ético-religiosas en el mundo que él denomina “profano”

Vekemans señala, en las dos obras citadas, que la espiritualidad ético-religiosa se caracteriza en la región por una proyección indebida de las categorías propias de esa esfera —con las consiguientes actitudes— en el mundo “profano” del actuar social. No se trata, según ese autor, de la existencia de una correlación directa entre una religión o confesión determinada y un fenómeno específico de ese actuar social, sino más bien

de concebir un *ethos* cultural que ha encarnado en una mentalidad valores propios de esa religión o confesión, mediatizando otras realidades que están lejanas respecto de lo sagrado mismo. Así, la proyección afecta a una cultura como unidad colectiva, y no sólo a los católicos creyentes u observantes, sino también, a quienes persiguen un credo diferente y, aún, a los ateos militantes.

En la búsqueda de los elementos ético-religiosos claves para el análisis de esa proyección, Vekemans indica cuáles son las características propias de un esquema vertical en lo ético-religioso occidental —con sus concomitantes de docilidad, sumisión y obediencia— y de los elementos de gratuidad y soberracionalidad que las acompañan. “En el catolicismo propiamente tal, la relación intersubjetiva, vertical, gratuita y soberracional está mediatizada por la Iglesia como entidad humano-divina. Ella verifica en sí igual verticalidad que ella misma se atribuye: en el poder de su culto y de sus sacramentos se le atribuye toda la soberracionalidad divina, que le es entregada, a través de la tradición, por una autoridad máxima, infalible de la transmisión del Evangelio —la palabra divina”.<sup>26</sup>

Al poner Vekemans de relieve la proyección mencionada en la temática del desarrollo económico y el cambio social en la región, se confronta el esquema de autoridad vertical imperante en la esfera religiosa del catolicismo con las formas latinoamericanas de los distintos totalitarismos, desde las dictaduras al nivel nacional, pasando por los “caudillismos” o “caciquismos políticos” y los paternalismos económicos, hasta los distintos personalismos tales como el patriarcalismo dentro de la célula familiar. El esquema de la gratitud —expresada en la “gracia” de una “providencia” frente a las expectativas de una “esperanza”— se confronta todo lo que el *ethos* cultural latinoamericano tiene de resistencia a la funcionalidad tecnológica —a la iniciativa para satisfacer necesidades humanas— con todos los “pasivismos”, “parasitismos” y “providencialismos” correlativos. En suma, las categorías analizadas por Vekemans en la proyección desde lo ético-religioso, concatenan los tipos de fenómenos descritos por Gillin, Whyte y Holmberg.

Escogeremos, a vía de ejemplo, las estructuras de poder y el aparato político-administrativo latinoamericanos, tanto por estar éstos estrechamente ligados con los aspectos estructurales-funcionales del sistema social, como porque del examen de este factor específico surge un rasgo de valor esencial —el *interpersonalismo*— para la comprensión de las relaciones sociales en la región.

Vekemans<sup>27</sup> señala el hecho de que al hombre latinoamericano *no* le es natural tomar la iniciativa de acuerdo con los dictados de la funcionalidad tecnológica. Por el contrario, tiende a esperar —de acuerdo con



las proyecciones arriba esbozadas— la “gracia” que puede otorgarle cualquier individuo en situación de privilegio o poder. Pero lo más normal es que los centros de poder económico y político sean la fuente de esa “gracia” Ese centro de poder no se integra funcionalmente. El individuo se contenta con una existencia parasítica y busca privilegios a través de la benevolencia de ese centro de poder.

Ahora bien, Vekemans<sup>28</sup> indica que, para el hombre latinoamericano, todas las normas tienden a ser *éticas* antes que cumplir con un propósito *funcional*. Por ello, el valor de las normas reside en el hecho de que ellas surgen de una voluntad y no de los requerimientos objetivos y racionales de lo científico-tecnológico. Así, el hombre de la región tiende a la no observancia de las normas, ya que siempre existe para él la posibilidad de apelar a un poder divino que anula la regla y establece la excepción, o bien, que este poder le otorgará el perdón en casos específicos. Por ello, la autoridad o centro de poder —influido igualmente por la experiencia cultural de la espiritualidad ético-religiosa— se comporta como si fuera todopoderosa. Esta autoridad, que actúa necesariamente sobre la base de consideraciones *interpersonales* antes que funcionales, se convierte en cómplice de la trasgresión por acceder a la violación de las normas, al establecimiento de la excepción y al otorgamiento del perdón.

Los autores hasta aquí citados —Gillin, Whyte y Holmberg, Vekemans— coinciden en algo que podemos ahora caracterizar como *una hipertrofia de las relaciones sociales a través de lo personal*. Esta característica lleva a que los estratos sociales de mayor capacidad, poder o destreza, ejerzan, de hecho, dentro de la verticalidad de la estructura social, su dominio sobre los otros estamentos sociales. Este dominio se basa en un sistema de relaciones personales antes que funcionales —relaciones que demarcan en forma nítida las líneas de autoridad y obediencia.

El tipo de dominio señalado, que podemos calificar de amo y servidor en las relaciones sociales, se deriva del hecho de que el interpersonalismo se traduce aquí en una cosmovisión por la cual, como lo señala Vekemans,<sup>29</sup> para el hombre de América Latina el mundo del conocimiento es esencialmente un mundo de revelación, de testimonio, de diálogo vertical y receptivo, de tradición. La comunicación de la verdad se transmite por la palabra humana cargada de personalidad.

Por una parte, lo anterior lleva a los estratos superiores a sentirse *depositarios* del conocimiento y el *origen* y *motor* respecto de las decisiones a tomar en relación al resto de la sociedad. Y estas decisiones son transmitidas como verdad emanada de una fuente cargada psicológicamente de un vigoroso personalismo.<sup>30</sup> Por ello, la sociedad tiende es-

pontáneamente a esperar receptivamente de la fuente de poder —sea ésta el Estado o un individuo en situación de poder— la solución de sus problemas como —en las palabras de Vekemans— una “gracia” concedida.

Por otra parte, los valores señalados se traducen en una concepción del Estado como una institución cuyo papel principal es de “providencia”<sup>31</sup> apoyado en un sistema de estratificación social clasista y aristocratizante, que valora altamente, la centralización político-administrativa e inhibe la acción local.<sup>32</sup> La pasividad y apatía respecto de las fuentes de poder emanan de este complejo estructural-valórico, mientras que las posibilidades de ascenso y mejoramiento sociales se buscan como privilegios otorgados por la benevolencia de las fuentes de poder.

La señalada cosmovisión del hombre latinoamericano respecto del mundo del conocimiento —el anverso, por así decirlo, de una modernidad en cuanto a tomar la iniciativa a través de una funcionalidad tecnológica— posibilita una concepción del individuo como fuente potencial de posesión de los atributos de un Mesías, investido de poderes sobreracionales: ese potencial se concreta, como lo señala Vekemans,<sup>33</sup> en el *caudillo*, persona en quien se da con mayor vigor el rasgo de personalidad citado que emana de la proyección interpersonalista. Pero esa concepción involucra también un rasgo de *individualismo personalista-egocéntrico* de que se nutre el potencial indicado. Por ese rasgo se concibe al hombre latinoamericano *no* como un ser abstracto sino que como ser *concreto* en el centro del universo, ser que, con esos atributos, es *la persona misma*.<sup>34</sup>

Se perfila, por consiguiente, un cuadro en el que la proyección interpersonalista crea un valor de receptividad a las promesas del “paraíso en la tierra” que hacen los caudillos o grupos políticos derivados estructural o valóricamente de los estratos sociales dominantes, todo lo cual es mediatizado por el aparato político-administrativo creado *ad hoc*.

Dentro de ese cuadro, los grupos dominantes consideran, obviamente, el *hinterland* nacional y a sus componentes humanos como representando la “barbarie” o “incivilización”, puesto que el etnocentrismo estructural derivado de la proyección interpersonalista se ve reforzada por la gravitación tradicional de esos grupos dominantes hacia sociedades que, como el mundo anglosajón en la actualidad, se conciben como estereotipos de “cultura”, “civilización” y “modernidad”. En este sentido, podemos hablar objetivamente, a la manera de Toynbee, de un “herodianismo” de los grupos dominantes en América Latina.<sup>35</sup>

Es así que el peso de la proyección aludida —en que la estructura social y el *ethos* cultural son dos polos interactuantes— haga que América Latina diste mucho de alcanzar “modernidad”, concebida como operándose en un nivel razonable de funcionalidad. En lo político, no existen

requisitos tales como los señalados por Silvert: <sup>36</sup> división ideológica estilizada, partidos políticos profesionalizados, minimización de la importancia del carisma, preeminencia del Estado como rector del bien común. Antes bien, tanto el “liderato” como los “seguidores” actúan sobre las bases de la proyección y correlatos señalados que en ningún caso responden a valores de funcionalidad y racionalidad respecto del objeto político y la base societaria.

Por ello, el estatismo implícito en los valores interpersonalistas —que inhibe la iniciativa local, que impide la participación directa de la base societaria organizada en el proceso de toma de decisiones, y que hipertrofia el aparato político-administrativo— lleva a referir los problemas a autoridades cada vez más remotas; mientras que el rol asignado a ese aparato político-administrativo, conjuntamente con las características socio-ocupacionales de la estructura social, lo asignan a sus componentes humanos un *status* no asequible a través de otras esferas.

En el cuadro que describimos, el aparato político-administrativo se ve complicado en una lucha permanente de personalidades, lo que limita su funcionalidad y racionalidad <sup>37</sup> por efecto tanto de la proyección hacia el individuo del rasgo interpersonalista, como de la naturaleza piramidal de la estructura social. Por otra parte, la complicación obedece al reforzamiento que emana del juego entre esa proyección y la incorporación de los tipos de mecanismos “modernos” de comparación, emulación y promoción “denigrantes” (*invidious*) examinadas por Erasmo, <sup>38</sup> en su papel de nuevos canales de ascenso social dentro del esquema tradicional de la rígida estructura social: si bien es cierto que la “modernización” va imponiendo una mayor especialización tecnológica y abriendo con ello nuevas vías de ascenso social, estas vías son siempre difíciles por la verticalidad estructural-valórica del sistema social. De este modo la emulación y promoción “denigrantes” se convierten en un mecanismo dual: abrirse camino hacia las cúspides remotas y defender las posiciones y prestigio adquiridos frente a la permanente inseguridad ante y entre los nuevos técnicos y especialistas. <sup>39</sup>

Desde los puntos de vista adoptados, queda claro que no existe en América Latina, al nivel de la sociedad global una autonomía del sistema de relaciones sociales respecto del sistema cultural. Por el contrario el sistema dominante de valores sólo puede traducirse en *yuxtaposiciones* entre estratos. En otras palabras, se verifica la falta de una capilaridad social por existir motivaciones y actitudes propias, exclusivas de cada estrato, que no consideran fines comunes, solidarios, que puedan dar al sistema social la autonomía —esa anonimidad en las relaciones sociales a través de las nuevas instituciones— que se requiere para un proceso de transformación hacia la modernidad.

## b) Familismo, interpersonalismo y proceso de transformación social

Las características del “familismo” latinoamericano —algunos de cuyos componentes objetivos han sido descritos por Gillin, Whyte y Holmberg en las obras citadas— ejemplifican también las concatenaciones valóricas en el *ethos* cultural de la región, como producto de una proyección ético-religiosa.

Vekemans<sup>40</sup> señala que la familia latinoamericana es concebida en un inmovilismo disfuncional, que es proyectado en normas de derecho natural y enraizado en una voluntad divina trascendente. Por ello, todo cambio en la familia, aun un cambio factual —como lo sería el de una familia extensa a una nuclear— se presenta cargado de un signo negativo de “desintegración”. Por otra parte, la familia más que cualquiera otra institución, por concebirse como “santuario”, como resultado de lo anterior, induce a la existencia de tabúes que no permiten ninguna verificación *a posteriori* debido a la proyección de lo sagrado en ella, ni permite la manipulación científico-tecnológica como sería la ingerencia del Estado en materia de política demográfica. En consecuencia, la familia se mantiene dentro de un tipo de libertad de la base societaria que se proyecta dentro de un juris-naturalismo de derecho natural en pura intimidad, en exclusiva privacidad. Este hecho natural, es concebido, a su vez, como una naturaleza congelada, no situacionada, no ubicada en el aquí y el ahora, y está bajo el imperio vigente de una norma también estática y preformulada de una vez por todas.

Debido a las razones anotadas, la familia latinoamericana no se ha heterogeneizado. Antes bien, se la sigue concibiendo como tan autosuficiente en su plurifuncionalidad, tan autónoma, que se la ve cortada de las otras esferas de la sociedad. Al estar la familia concebida como autosuficiente, sin necesidad de articulación dentro de la globalidad, se produce el hecho inevitable de que todas las relaciones que mantiene con las otras esferas son vehículos de “contaminación” familística hacia esos otros campos. Surge aquí la otra característica de la familia latinoamericana: su aislamiento estructural, conjuntamente con el impacto citado.

La proyección de lo ético-religioso toma aquí, según Vekemans,<sup>41</sup> la forma de una dilatación del concepto católico de “conciencia”, más allá de sus límites exclusivamente religiosos, hacia la órbita de la célula familiar entera. En lo religioso el hombre está cara a cara, solo, con Dios. Este concepto de la soledad de la conciencia se ha expandido a la totalidad de la célula familiar, revistiéndola de sus características de aislacionismo. Y ello, porque en el *ethos* católico, la conciencia, concebida espontáneamente en términos de participación intratrinitaria, y por

lo tanto *interpersonal*, se ha proyectado en América Latina en un desliz desde la trascendencia personal de la conciencia hacia la absolutización de la célula familiar en sus relaciones interpersonales. Así, por la mediación de una categoría ambigua de interioridad, se ha producido una transposición desde la intimidad de la conciencia hacia la privacidad de la vida familiar. La familia latinoamericana, como unidad sociológica, se ha proyectado en un séptimo ciclo, platónico, de soledad trascendente.

Ahora bien, es preciso enlazar ese inmovilismo disfuncional y ese aislamiento estructural de la familia latinoamericana con las características de la estructura social de la región. *Esto, tanto más cuanto la descripción fragmentada que generalmente se hace del familismo latinoamericano puede inducir a errores relativamente serios de apreciación en vista del cambio social que la región experimenta, como sería el caso de la atribución de una importancia exagerada al cambio de familia extensa a familia nuclear.*

No se trata, en consecuencia, de un mero análisis de familia extensa *versus* familia nuclear —sino más bien de una conceptualización referente a las posibles relaciones entre el interpersonalismo emanado del esquema de verticalidad, gratuidad y soberracionalidad que afecta a la estructura y movilidad sociales, y el interpersonalismo que surge de la proyección del concepto ético-religioso de conciencia referida a la familia.

*Creemos encontrar aquí, en el juego entre ambos tipos de interpersonalismos, un elemento del ethos que nos permite establecer el enlace que buscamos, ayudándonos a estructurar diversos aspectos de la fenomenología involucrada en la materia.*

El interpersonalismo en la esfera de lo familiar se traduce, por una parte, en un tipo de organización propia de la familia extensa,<sup>42</sup> cuya influencia es obvia en la mantención de una estructura social piramidal, como se esbozará en seguida.

En la cúspide de la pirámide se reedita el fenómeno observado por Goode<sup>43</sup> en cuanto a que las familias de la clase alta occidental han seguido manteniendo —a través de todo el proceso de industrialización— una activa red de parentesco, inducida, a lo menos en parte, por la necesidad de preservar una posición ventajosa de *role-bargaining* frente a una situación de cambio. En este sentido, el interpersonalismo de la familia latinoamericana en los estratos altos, como valor y como fuente de organización social, se proyecta en toda la estructura social —por el inmovilismo disfuncional y el aislamiento estructural de la célula familiar— a través de la invasión de este interpersonalismo en esferas tales como las de lo político y lo económico. De este modo, el interpersonalismo en lo familiar refuerza o se sincretiza con el interpersonalismo propio del esquema de verticalidad en las relaciones humanas al nivel de la socie-

dad global, hecho que da continuidad a la vigencia de la estructura social piramidal.

Hacia la base de la pirámide el interpersonalismo familístico tiende a seguir cumpliendo con sus funciones valóricas y estructurales tradicionales, propias de la familia extensa. Pero aquí, el interpersonalismo del esquema vertical impone sobre la organización social en la base de la pirámide y, por lo tanto, en la familia a ese nivel, valores que emanan de la soberracionalidad y la gratuidad providencialista: la relación amo-servidor sigue siendo la norma. Por ello, la existencia de una familia extensa en la base de la pirámide sirve a los propósitos del esquema vertical de la sociedad global.

Desde estos puntos de vista, no importa tanto la transformación de la familia extensa en familia nuclear a través del proceso de industrialización y urbanización en América Latina. Así, por nuclear que sea la estructura formal de la familia en los estratos altos-medios urbanos, la mantención de las relaciones humanas sigue siendo sostenida por la relación de los dos tipos de interpersonalismos que se han señalado.

De hecho, esa interrelación y sus manifestaciones involucran para la familia nuclear los mismos tipos de compromisos, obligaciones, derechos y deberes que son propios de la familia extensa: el “compadrazgo” tradicional persiste en las nuevas formas de asociación; la “autoridad” ancestral se ejerce en una “impersonalidad” que es más formal que real, por lo cual las nuevas instituciones se convierten en superestructuras sin el correspondiente cambio de mentalidad.

Por razones como las señaladas, la movilidad y el cambio formal de la estructura social en el mundo urbano-industrial latinoamericano no reflejan una transformación de los valores interpersonalistas. El desfaseamiento es, en consecuencia, evidente, y los valores mencionados siguen impulsando el modo de operaciones en el ajuste de las relaciones sociales a la nueva estructura formal social.

La relación entre esos interpersonalismos y el desfaseamiento entre ellos y la nueva estructura social formal tiende, obviamente, a generar fuertes puntos de presión en la tensión psicofuncional entre recursos y necesidades. Y ello, en la medida en que se producen los tipos de innovaciones tecnológicas involucradas en el proceso de crecimiento urbano industrial. La mantención de un esquema de verticalidad, gratuidad y soberracionalidad, la invasión de lo familístico en las otras esferas del actuar social no se compadecen con rasgos de modernidad tales como los señalados por Silvert y Vekemans. Por otra parte, y a causa de lo anterior, en el proceso de transformación, se producen los tipos de cambios estructurales que, si bien llevan a una proliferación de estratos socio-ocupacionales, producen manifestaciones como las migra-

ciones masivas hacia unos pocos centros de crecimiento y como la transformación de la ecología urbana por las llamadas “barriadas marginales”, con las consecuentes manifestaciones correlativas referentes al aumento del potencial de concreción de las expectativas en el mundo del subproletariado por efecto de demostración.<sup>44</sup> Todo esto choca con el sistema de valores interpersonalistas, produciéndose tensiones psicosociales que repercuten en cada esfera del actuar social de la región, afectando, como se había señalado, la relación psicofuncional entre recursos y necesidades.

Verificamos entonces, una vez más, el hecho de que el sistema dominante de valores hace que las esferas de la organización social y de lo político, por ejemplo, no tengan la autonomía articulada que requiere el proceso de transformación hacia la modernidad. Como se verá más adelante, lo anterior actúa como poderoso factor de mediatización en la adopción de la tecnología moderna, afectando en forma directa las formas que toman las innovaciones y, por ende, los resultados psicosociales que se generan en cuanto a la relación psicofuncional señalada.

c) El conocimiento “racional” y el conocimiento proyectado desde las categorías ético-religiosas

Si comparamos el concepto de Erasmus relativo a la dicotomía entre las formas de cognición “racionales” y “mágicas” correspondiente a los extremos de la escala social “subdesarrollo-desarrollo”, con el mundo del conocimiento que en América Latina se proyecta desde las categorías ético-religiosas ya examinadas, nos encontramos con un fenómeno de por sí interesante.

A primera vista, ambos tipos de conocimiento aparecerían en cierto modo como incompatibles aplicados a una realidad social dada. En efecto, los segmentos “evolucionados” —los estratos altos— de América Latina deberían, en virtud del razonamiento de Erasmus, poseer todos los atributos del conocimiento “racional”. Sin embargo, por lo que hemos visto, ello no es así por las proyecciones de las categorías ético-religiosas aludidas.

Con todo, no podemos ignorar, sin más, la presencia de “racionalidad” en la cognición de esos estratos. Prueba de ello es la presencia misma de complejos industriales y de destrezas especializadas en la región, como igualmente el hecho de que en esos estratos se da un mayor rango de selección entre alternativas para la satisfacción de necesidades.

No obstante, la paradoja es más aparente que real. Creemos que ella se resuelve si tenemos en cuenta que las motivaciones para la selección entre opciones son *mediatizadas* por los valores de interpersonalismo

al nivel de la sociedad global y de la célula familiar. En otras palabras, las proyecciones interpersonalistas de la verticalidad, gratuidad y sobreracionalidad, y de participación intra-trinitaria, dictan las *normas* a través de las cuales se hace uso del conocimiento racional derivado de la ciencia y tecnología en América Latina, hecho que apunta directamente a los *mecanismos* psicológicos de la aculturación tecnológica en la región.

El grado de “racionalidad”, entonces, se define tanto por la interacción de las dos variables cognitivas indicadas, como por los resultados de esa interacción. Podemos concluir que, en líneas generales, las disfuncionalidades resultantes de esas interacciones son la medida del grado de “racionalidad” que se da en América Latina en su proceso de transformación y, en consecuencia, la medida de su “modernidad”

#### V. TERCER ELEMENTO ESTRATÉGICO PARA UNA HIPÓTESIS: CANALES Y FORMAS DE PENETRACIÓN DE LO CIENTÍFICO-TECNOLÓGICO EN AMÉRICA LATINA

##### 1. *Aspectos conceptuales*

Los elementos de juicio esbozados en la interrelación estructura social-*ethos* cultural-cognición nos permiten entrar directamente en nuestra problemática, ya que esa interacción, tal como se ha señalado, es mediatizadora, en el proceso de transformación social.

Si tomamos en cuenta la variable de lo científico-tecnológico, la citada interrelación, mediatizada la transformación que resulta de la acción de esa variable de modo tal que los canales y formas de penetración científico-tecnológica, será —como elemento estratégico en una hipótesis explicativa— el producto, a lo menos parcial, de la especificidad de esa mediatización.

Con todo, la estructura social y el sistema de valores latinoamericanos no se dan en el vacío en relación a la ciencia y la tecnología.

En efecto, esos factores están estrechamente ligados a lo que Heintz denomina “la apertura del sistema estratificado internacional en la cual los países desarrollados ocupan los estratos superiores y los subdesarrollados los estratos inferiores”.<sup>45</sup>

Por un lado, el “herodianismo” de los estratos superiores latinoamericanos significa, morfológica y estructuralmente, una concentración de la población y del grueso de la economía moderna en un cordón urbano-costero con niveles más propios de Europa que del *hinterland* rural nativo, siendo la función predominante de la ciudad cosmopolita el desarrollo de grupos interesados en los contactos, intercambio e imitación respecto del exterior y orientado hacia afuera y *no* hacia



adentro del territorio.<sup>46</sup> En lo político-económico, lo anterior significa que los estratos urbanos relacionados directamente con las actividades extractivas minero-agrícolas —que son de interés primordial del polo superior en la relación de Heintz— se han adaptado tanto a los requerimientos de ese polo como a la consecuente transformación urbana de la región. Así, los estratos altos cosmopolitas de América Latina se han convertido en los intermediarios entre ese polo y la región tomada globalmente, como igualmente en los intermediarios entre el mundo cosmopolita nativo y su *hinterland* provinciano-rural. Todo esto les ha valido la obtención de nuevas fuentes de poder y autoridad. *No es extraño, entonces, que se adopte y adapte una tecnología moderna que se difunde del polo superior internacional a través de los canales constituidos por los incentivos y las motivaciones tradicionales de los estratos altos de la región.* Las estructuras pueden cambiar parcialmente —especialmente en los centros metropolitanos— pero la forma global de la estructura permanece virtualmente inalterada porque la adopción y adaptación sigue obedeciendo a la relación “herodiana” en el plano económico-político internacional y a la persistencia de las relaciones sociales basadas en la relación amo-servidor en el plano interno.

Por otro lado, el “herodianismo” y la relación estructural-valórica descritos se ligan, tanto en el plano de los polos de Heintz como en el plano interno, a la relación “desarrollo primario-desarrollo secundario” señalada por Adams.<sup>47</sup>

En el “desarrollo primario” —característico del polo superior establecido por Heintz— las innovaciones técnicas precedieron a las sociales sin provocar desequilibrios excesivamente violentos por la naturaleza relativamente lenta del desenvolvimiento tecnológico. Éste dio lugar a que las relaciones sociales se adaptaran a las demandas de las nuevas destrezas y maquinarias y emergieron nuevos mercados para una producción que crecía. Al desarrollarse la tecnología en un proceso de acumulación por pequeños incrementos, los diversos ajustes y adaptaciones sociales que le siguieron también emergieron en forma gradual.

Ahora bien, como lo señala Adams en el artículo citado, una parte importante de la revolución industrial estaba constituida por la existencia de grandes áreas productoras de materias primas, las que no participaron de muchos de los beneficios de las regiones en industrialización. La participación de América Latina en la revolución industrial fue de esa naturaleza, por ser fuente de mano de obra barata en las empresas extractivas y agrícolas esenciales para ese desarrollo industrial. Así, si América Latina participó en el proceso global, *no* lo hizo en su fase industrial. Tal como en el caso de los países que se industrializaban, los gobiernos latinoamericanos seguían esencialmente la ini-

ciativa de los intereses económicos de sus mayores productores. En el “Norte”, éstos eran cada vez más los industriales; en el “Sur”, eran los terratenientes.

Podemos, entonces, ver nítidamente la inepción del “herodianismo” en su relación con la tesis de Heintz. Percibimos, de igual modo, el papel desempeñado por los estratos altos de América Latina en relación a la situación en el plano interno de la región.

A las observaciones de Adams podríamos agregar que el proceso e interrelaciones globales por él descritos se facilitó grandemente por la fragmentación latinoamericana en un sinnúmero de países. En este fenómeno se correlacionaron las orientaciones regionalista-caudillistas de los estratos altos criollos con los intereses económico-políticos del polo “Norte” en cuanto a la mantención de un área no industrial a través de esa fragmentación. El colonialismo interno llegó a congelarse definitivamente en la región, como parte de este proceso global.

Como uno de los resultados finales del proceso descrito, podemos destacar el hecho señalado por Adams de que, en la época moderna, las nuevas invenciones e implementos sólo se difunden de sus centros de origen en aquellas formas ya probadamente exitosas. Por ello, se producen en tal cantidad que pueden ser exportados a los mercados extranjeros.

Ese mercado extranjero, por lo que a América Latina se refiere, continúa teniendo muchas de las características económicas, sociales y políticas de la fase no industrial inicial. Por ello, como lo afirma Adams, cuando esos mercados representan sociedades en las que las innovaciones sociales que no están directamente relacionadas con las demandas puramente tecnológicas son vistas con sospecha —como ocurre en América Latina en la actualidad—, esos *items* importados llegan mucho más como los únicos implementos para hacer algo que como un *set* de alternativas. Podríamos agregar que no llega tampoco el complejo total de instrumentos, organización, mentalidad y destrezas, justamente por no existir las estructuras y valores apropiados. La racionalización llega, en las palabras de Adams, como unidades operativas que continúan siendo dependientes del país de origen en cuanto a destrezas y repuestos. Así, la sociedad latinoamericana representa, en su calidad de polo inferior en el sentido de Heintz, una transformación de “desarrollo secundario”

Tenemos, entonces, un cuadro en que históricamente se da una relación entre “herodianismo” y proceso de transformación tecnológica diferencial en el plano internacional. La coexistencia de esta relación y su traducción en término de los polos indicados por Heintz constituyen un complejo mediatizador en la penetración de la racionalización moderna en la región. El contraste entre los polos es tan evidente

que, como dice Adams, el “desarrollo secundario se da, a menudo, en forma violenta”. El resultado no puede ser otro, como lo apunta Heintz, que el acrecentamiento de las expectativas. Desde nuestro punto de vista, ese acrecentamiento por la racionalización es producto de los factores de mediatización representados por una relación entre una estructura social y un *ethos* cultural particulares, por la relación cognitiva que resulta del juego de esa relación, y por la continuada proyección de los elementos históricos que dieron lugar a la diferenciación tecnológica misma, nutrida ésta por el herodianismo de los estratos superiores de la región.

## 2. *Mecanicismo, neoliberalismo y estatismo.*<sup>48</sup>

Como implícitamente se deja ver en el pensamiento de Adams en el artículo citado, el complejo social-tecnológico, al difundirse desde sus centros de origen, ha penetrado en forma desigual en América Latina.

En términos generales, han sido los rasgos mecanicistas de la racionalización antes que los organizacionales los que han encontrado mayor acogida. Y ello por adaptarse mejor a las necesidades y motivaciones globales de los estratos superiores de la región.

Al importarse los productos acabados de esa racionalización ellos se aplican sólo a ciertos aspectos de la industria y las empresas extractivas y agrícolas como asimismo a la infraestructura para ello, a través de motivaciones generales por el antiguo *laissez faire*. En América Latina, esto sólo puede traducirse en el monopolio económico de los bienes de producción y del crédito y, en consecuencia, de los beneficios resultantes, por parte de los estratos altos.

Consecuentemente, es natural que la relación mecanicismo-monopolismo haya posibilitado el crecimiento urbano-industrial altamente concentrado en su localización —ese cordón urbano-costero, ese cinturón cosmopolita al que hemos hecho mención. Es igualmente natural que en el medio rural se comience a evidenciar la racionalización de la minería y la agricultura, provocándose agudos contrastes socio-económicos por falta de las innovaciones sociales requeridas para evitar, o al menos minimizar, los desequilibrios concomitantes. Finalmente, es natural que, ante las presiones generadas por este crecimiento dispar, se combine ese *laissez faire* con la adopción de conceptos puramente economicistas del desarrollo, lo que ha dado lugar a un neoliberalismo que se ajusta a las motivaciones tradicionales de los estratos superiores dentro de un esfuerzo estatista de planificación al cual esos estratos no son ajenos.

Ahora bien, la aplicación de esos conceptos economicistas a través

del neoliberalismo estatista —impulsado en muchos casos desde fuera de la región a través de la empresa privada y el sector público del polo superior de Heintz y a través de los organismos internacionales— es sectorial en su ejecución. Dada la persistencia de una estructura social tradicional y del sistema de valores interpersonalistas, la sectorialización se traduce, ya sea en el énfasis sobre la industrialización cuyas características se han esbozado, ya sea en términos de *reacciones* ante las presiones generadas por ese proceso. Esas presiones son percibidas también en términos de infraestructuras, tales como las de salud, vivienda y educación.

En consecuencia, el crecimiento que hemos calificado como dispar, ha impuesto un crecimiento de las expectativas por los bienes materiales que son producto de la racionalización de la época contemporánea, sin que se perciban expectativas de participación activa de la base societaria afectada en la toma de decisiones para las innovaciones sociales que demanda la racionalización. Se ha creado con ello una mentalidad de consumo antes que de producción en esa base societaria, hecho que está en la base de la irracionalidad que orienta las expectativas de la población en general, como se verá en las ilustraciones diagnósticas de los acápites siguientes.

Por ello, la “planificación” del desarrollo tiende a darse dentro de un “sectorialismo por reacción” ante las necesidades más obvias producto de esas expectativas. El problema, aquí, reside en el hecho de que la inceptión misma del fenómeno —vía los canales y formas *sui generis* de penetración y uso de los elementos constitutivos de la racionalización— genera un proceso económico insoluble en la satisfacción de esas necesidades materiales. La relación histórica herodianismo-racionalización diferencial en los polos descritos por Heintz, impide las innovaciones sociales requeridas, mientras que esa misma relación, traducida en un factor de dependencia de cada unidad nacional por separado del polo “desarrollo” y su concomitante de mano de obra barata, hace imposible un aumento de los bienes de capacidad adecuado al crecimiento poblacional que genera la racionalización en el sector salud, por el constante deterioro de los términos de intercambio.

### 3. Ilustración diagnóstica: tres tipos de conflicto <sup>49</sup>

Se plantea, entonces, un conflicto agudo en la tensión psicofuncional entre necesidades y recursos.

El conflicto es económico ya que los beneficios de la racionalización, dentro de una sociedad de estructura social piramidal y de valores interpersonalistas, no se distribuyen equitativamente.

Este conflicto conlleva, desde su génesis, la explotación de los recursos naturales en beneficio de las áreas urbano-metropolitanas. El fenómeno, por lo demás bien conocido, hace que las zonas urbanas provincianas y las rurales, antes con vida propia, se hayan transformado en un vasto y poco diversificado *hinterland* de las regiones industrializadas.

Si hay una tendencia que pueda detectarse, es aquella que va más y más hacia una adaptación generalizada al ambiente ecológico en desmedro de una especialización.

Es también conocido el hecho de que a través de la infraestructura creada con los propósitos enunciados, como asimismo por el incremento de los medios de comunicación social resultante de la intensificación del crecimiento metropolitano, se han diseminado al *hinterland* los *símbolos* de una cultura urbana. Esta diseminación, como fenómeno, depende de una transformación en la perspectiva psicológica del individuo, que tiende a seguir la pauta clásica señalada por Maslow.<sup>50</sup> Los incentivos en que se traducen estos símbolos no pueden ser satisfechos *in situ* tanto por la inhibición del desarrollo, el empobrecimiento de los recursos y el crecimiento poblacional locales. El rompimiento del equilibrio tradicional en las áreas rurales se verifica en niveles cada vez más bajos de vida del campesinado y en la creciente migración que junto con agravar los problemas urbanos por los factores económicos negativos a que se ha hecho mención, resta capacidad al liderato potencial del *hinterland* a través de la pérdida de sus elementos más idóneos.

Como parte integrante de este patrón general está el énfasis en los monocultivos de comercialización nacional, canalizado para la expansión de los pocos *centers* metropolitanos y el beneficio de los estratos sociales altos que en ellos residen. Así, la incorporación de incentivos monetarios en ese *hinterland* se efectúa a través de esos monocultivos, lo que obliga al campesinado —que posee escasas tierras y una tecnología precolombina y/o preindustrial— a la explotación de esos monocultivos que son, por lo general, de carácter extensivo y que requieren técnicas más desarrolladas. El resultado es, por una parte, la incorporación *marginal* de vastos sectores de la población a los incentivos de una economía monetaria; por otra parte, la utilización no racional de los recursos de la tierra por gentes que han perdido su anterior y relativa auto-suficiencia por el entronque con una explotación que no se adecúa al sistema de tenencia de la tierra ni a las técnicas imperantes, ni mucho menos a los sistemas de canalización de los créditos, repercute en la caída de la producción de alimentos para las necesidades de la sociedad global. Aun, en las grandes empresas “racionalizadas”, la incorporación es también marginal, puesto que, como lo ha señalado la CEPAL en *La situación social de América Latina en la posguerra*, la circulación

del dinero está restringida a un mínimo entre los campesinos por las características estructurales económicas del mercado agrícola. Con todo, los incentivos generados por los símbolos monetarios se agregan a las transformaciones a que alude Maslow y, por tanto, al crecimiento de las expectativas en las áreas rurales.

El conflicto es también social puesto que, dentro del sistema socio-político y económico impuesto por la estructura social y los valores interpersonalistas, la diversificación de los estratos se encuentra desfasada respecto de la persistencia del poder que significa ese sistema. Los estratos superiores imponen la adopción de los valores tradicionales a los nuevos estratos como mecanismos e instrumentos de movilidad social.

Dada la forma de la estructura y sus símbolos e instrumentos económicos, la movilidad es más bien geográfica y los incentivos, reivindicacionistas. Por ello, se valora más altamente la redistribución de los ingresos que la productividad y se da, obligadamente, prioridad a programas tales como los de “pleno empleo”, salud, vivienda y educación, programas que no alcanzan a satisfacer la demanda por estos bienes y servicios en los centros metropolitano-industriales. Se acentúa así la distancia social y cultural entre la urbe y el campo. En la urbe hay de hecho, un mayor potencial tanto de proliferación de estratos como de adquisición de elementos cognitivos racionales; en el campo la estructura está congelada y el elemento cognitivo es esencialmente “mágico”. Pero, por las razones que se han venido aduciendo, esa distancia está preñada de elementos conflictuales puesto que la proliferación de estratos en el mundo cosmopolita no responde a cambios concomitantes de la estructura global y del *ethos* cultural, sino más bien a una fragmentación social en una relación de yuxtaposición; y puesto que la rigidez y la “magia” de la estructura y conocimiento en el medio rural se da en un rompimiento del equilibrio social tradicional.

Finalmente, el conflicto es político, por cuanto la no adecuación de la estructura social y del sistema de valores a los requerimientos de la transformación producida por la racionalización tecnológica se traduce en agudas polarizaciones ideológicas bajo el impulso de la toma de conciencia que ha producido el efecto de demostración —originado en los estratos superiores— en cuanto a los beneficios de la ciencia y tecnología modernas. Esa polarización lleva a una toma de conciencia de “revolución distributiva”, de “revolución-traspaso” y revanchista.<sup>51</sup>

Todas estas tensiones hacen aún más difícil la labor de planificación del desarrollo —no racional de por sí dada su inceptión. Los gobiernos se ven fuertemente presionados dentro de un imposible esfuerzo por compatibilizar las motivaciones de los estratos superiores con las demandas crecientes y con el creciente deterioro de la relación tecnológico-

económica de dependencia respecto del polo superior en la ecuación adelantada por Heintz. Como lo señala el mismo Heintz: "Si algún gobernante o algún miembro de la clase alta tratara de movilizar este potencial político el que amenaza el poder establecido [entraría] en contradicción con el compromiso contraído con la clase alta tradicional, puesto que se apoyaría en una fuente de poder que es independiente de esta clase."<sup>52</sup> Se plantea aquí, entonces, toda una problemática en la que entran en juego los elementos psico-sociales de la toma de conciencia señalada más arriba con elementos de indecisión social generados por la estructura y el *ethos* cultural de la región.<sup>53</sup>

#### 4. Ilustración diagnóstica: aspectos cuantitativos<sup>54</sup>

##### a) Proceso de racionalización económica

El análisis efectuado en el acápite precedente puede verificarse empíricamente, especialmente en lo relativo al proceso de transformación tecnológica descrito y al desfasamiento que éste genera en la relación psicofuncional entre recursos y necesidades. El análisis que se presenta a continuación constituye tan sólo una primera aproximación hacia una verificación cuantitativa.

Tomaremos, como necesario punto de partida, la medición económica de la racionalización tecnológica en América Latina.

Para este efecto, se utilizarán indicadores referentes al financiamiento del proceso industrial generado por esa racionalización, a la población como recurso productivo, e indicadores sobre el resultado de la interacción de las dos variables. Los indicadores que se emplearán cumplen con dos requisitos esenciales: presentar la menor distorsión estadística y ser susceptibles de comparabilidad en dos periodos históricos. Es indudable que hay otros indicadores que pueden servir el mismo propósito; sin embargo, aquellos que aquí se han utilizado responden, dadas las características de las estadísticas de la región, a la necesidad de fijar *órdenes de magnitud*, como una primera aproximación al problema.

El complejo industrial ya instalado en América Latina necesita, para su expansión, una masa de recursos. Ésta proviene principalmente de fuentes internas y externas al complejo; y constituirían nuestro primer indicador.

Dada la existencia de diversos niveles tecnológicos en la región, que van desde lo precolombino hasta el moderno industrial contemporáneo, pasando por el preindustrial iberoamericano y el moderno obsoleto,<sup>55</sup> hemos considerado pertinente separar, en el complejo industrial, los dos tipos más característicos de la industria: manufacturero y fabril. Esto, tanto más cuanto que esta dicotomía corresponde, en términos generales,

a los polos preindustrial e industrial contemporáneo y, en consecuencia, repercute tanto en la calificación de la mano de obra usada como en la productividad económica del sector industrial tomado en conjunto. La diferenciación entre lo manufacturero y lo fabril constituye un necesario indicador aclaratorio en relación al indicador relativo a las fuentes internas y externas de financiamiento. Asimismo, esa diferenciación constituye *per se* un indicador referente al factor productivo mano de obra.

En referencia al resultado de la operación del complejo industrial, se ha utilizado un indicador global que determina la medida en que este complejo ha acrecentado el producto interno bruto (PIB) que representa el conjunto de bienes y servicios que una sociedad, dentro de su territorio es capaz de darse para su propio consumo. En consecuencia, el indicador es el aporte del sector industrial al PIB.

Finalmente, hemos adoptado el indicador capacidad instalada de energía eléctrica por persona como indicador complementario en referencia al sector industrial ya que, sin esta fuente de energía, la mecanización requerida por la racionalización no sería susceptible de ser aplicada.

Las cifras que representan estos indicadores y las correlaciones que surgen de ellas se exponen en la serie de cuadros y análisis que vienen a continuación.

Cuadro 7

FINANCIAMIENTO DE LA EXPANSIÓN INDUSTRIAL  
EN AMÉRICA LATINA  
1960 \*

<i>Fuentes</i>	<i>Ind. manufact.</i>	<i>Ind. fabril</i>	<i>Total</i>
Internas	23.9	24.0	47.9
Externas	28.2	23.9	52.1

FUENTE: CEPAL, *El proceso de industrialización en América Latina*, New York, 1965, cuadro 35.

Dada la realidad del sector industrial latinoamericano, es fácil explicarse por qué las fuentes externas son mayores que las internas.

En primer lugar, el ahorro interno del sector se ve disminuido por ciertas disposiciones tributarias que hacen que las empresas no incrementen sus ahorros sobre la base racional de mayores depreciaciones de sus equipos y de una mayor capitalización de las utilidades que obtienen por su operación.

\* Porcentajes sobre el monto total de fondos domésticos disponibles.



Vemos, en lo anterior, una estrecha relación entre el fenómeno citado y la orientación neoliberal económico-política, ya que el empresario, dentro de su perspectiva tradicional, al adaptarse a los nuevos requerimientos de la transformación social, no ejerce mayor presión sobre la esfera política en los aspectos tributarios, sino más bien favorece tal tipo de política por los evidentes beneficios que ella le proporciona. Así, la proyección de un interpersonalismo egocéntrico en la empresa va en desmedro de la misma expansión del sector industrial.

En segundo lugar, y debido a las consideraciones hechas en el párrafo precedente, el Estado es el primer interesado en promover y orientar la expansión del sector industrial. Ahora bien, el Estado efectúa esa promoción y orientación a través de la canalización de créditos pagaderos a largo plazo. Obviamente, esto permite al sector industrial expandirse adecuadamente en términos económicos en cuanto a la empresa individual, pero ello va en detrimento de una productividad social más alta de los fondos así invertidos por el sector público.

En tercer lugar, y en relación con lo anterior, hay otras fuentes de financiamiento externo, tales como préstamos bancarios y créditos de proveedores a las empresas individuales. Indudablemente, este tipo de fuente, por sus mismas características, es considerablemente más oneroso que la del sector público. Esto repercute, obviamente, en la estructura de costos de la empresa individual, lo que lleva consigo un alza en el nivel de precios de la economía. Si la economía tiene una oferta rígida frente a una demanda elástica, los efectos inflacionarios se presentan de inmediato. Es ésta una de las características de la economía de la región.

En suma, podemos concluir que si la canalización de fondos del sector público hacia el complejo industrial es mayor que la canalización de las otras fuentes externas, el efecto inflacionario sería menor. Pero dada la naturaleza de la mentalidad neoliberal estatista de los estratos político-empresariales —que hace que los fondos destinados al sector industrial se inviertan en otros sectores menos productivos— el uso de las fuentes externas no provenientes del sector público, tiene mayor efecto acumulativo sobre el nivel de precios de la economía que se manifiesta a muy corto plazo y, en consecuencia, es un elemento en el deterioro creciente de la productividad del sector industrial.

Debemos ahora examinar el grado de captación que hace el sector industrial del recurso productivo mano de obra.<sup>56</sup> En el cuadro 8 se presentan las cifras relativas a los indicadores que se han considerado como pertinentes, en una comparación con los Estados Unidos.

## Cuadro 8

CAPTACIÓN DE MANO DE OBRA POR EL SECTOR  
INDUSTRIAL, AMÉRICA LATINA-ESTADOS UNIDOS  
1960

*Porcentaje sobre la población económicamente activa*

<i>Indicadores</i>	<i>América Latina</i>	<i>Estados Unidos</i>
Población activa en industrias fabriles <sup>1</sup>	6.6	—
Población activa en industrias manufactureras <sup>2</sup>	12.2	27.2
Población total en áreas me- tropolitanas <sup>3</sup>	11.5	55.9

FUENTES: 1 DESAL, "Tipología socio-económica latinoamericana", *Mensaje*, núm. 123, Santiago, Chile, 1963.

2 IASI, "Situación social", en *América en cifras 1963*, vol. iv, 1964, pp. 118-121.

3 IASI, "Estadísticas demográficas y de la habitación", *América en cifras*, tomo 1, cuadros 11-5, 1963. La cifra para los Estados Unidos se obtuvo de International Urban Research, citado por J. P. Gibbs y W. T. Martin en "Urbanization, Technology and the Division of Labor: International Patterns", *American Sociological Review*, vol. 27, núm. 5, 1962; esa cifra es para 1950.

Dado el hecho de que la concentración de los complejos industriales en América Latina se radica en los centros metropolitanos, la mayor captación de mano de obra que esos complejos efectúan es, lógicamente, en esos centros.

Las cifras del cuadro 8 indican que al residir el 11.5% de la población total en áreas metropolitanas, la población que trabaja en el complejo industrial se capta en un alto porcentaje —12.2%— en esas áreas.

Ahora bien, la suposición de que la industria manufacturera ocupa mano de obra altamente calificada, no se verifica en la región debido a que, en la importación de la racionalización, las destrezas no llegan o no se crean en la región con la misma velocidad con que se importan los implementos o bienes de capital. Interpretando nuestra cita anterior de Adams, existe un desfaseamiento entre un relativamente alto grado de modernidad de los implementos y una mediana calificación de la mano de obra de la industria manufacturera en América Latina.

Como consecuencia de este fenómeno, se produce obviamente una pérdida de productividad económica por la rigidez de la oferta en relación a las características del mercado, lo que se traduce en una

pérdida de productividad social a mediano y largo plazo. Lo anterior implica un paulatino deterioro de la productividad.

Bajo el mismo supuesto de que la industria manufacturera capta la mano de obra en las áreas metropolitanas en que esta industria está ubicada, una comparación entre América Latina y los Estados Unidos nos aclara aún más la situación descrita.

En efecto, las cifras del cuadro 8 nos muestran que en los Estados Unidos, al residir más de la mitad de la población en áreas metropolitanas, la industria manufacturera tiene un mercado más amplio de mano de obra para la selección de las destrezas requeridas. En América Latina se da el caso contrario, ya que al residir una muy baja proporción de la población en las áreas metropolitanas —por la naturaleza del sector agrario— el mercado para captar mano de obra, si bien es alto por la gran concentración de la industria en muy pocos centros cosmopolitas, no lo es cualitativamente en cuanto a la selección de destrezas por parte tanto de la industria manufacturera como fabril.

Queremos hacer hincapié en la dicotomía manufacturero-fabril respecto de América Latina, en relación a la calificación de la mano de obra total. En efecto, la población económicamente activa empleada en la industria fabril —o sea en empresas de mecanización media y baja— constituye alrededor del 50% de la mano de obra industrial total. Este tipo de empresa es poco significativo en los Estados Unidos. En consecuencia, si las destrezas tienden a ser comparativamente menos altamente calificadas en relación al complejo industrial “moderno” de América Latina, la baja calificación por concepto de lo fabril representa un cuadro global que obstaculiza la racionalización de la industria como un todo.

Dada la naturaleza del proceso de industrialización anteriormente señalada, el complejo industrial no puede absorber la nueva mano de obra proveniente del crecimiento poblacional y de las migraciones. Esto, como es de conocimiento general, trae como consecuencia la mantención de niveles relativamente bajos de las destrezas en la industria, la proliferación de pequeñas empresas de muy baja productividad, y un abultamiento del sector terciario, especialmente en el pequeño comercio y los servicios personales no calificados. En otras palabras, las características del complejo industrial no conllevan innovaciones cognitivas que se adecúen a su expansión, ni proporciona mayores y mejores fuentes de trabajo que permitan elevar el nivel de vida de la población económicamente activa y dependiente. El conflicto es, por tanto, socio-económico dentro del marco de la tensión psicofuncional entre necesidades y recursos.

Todo lo dicho hasta aquí se refleja en un índice que, al nivel de la

sociedad global, nos muestra dos aspectos del consumo: un nivel de vida y un grado de racionalización, como puede verse en el cuadro 9.

Este índice es la capacidad instalada de energía eléctrica por persona, que representa tanto el consumo *particular* (nivel de vida) como el *industrial* (grado de racionalización). Al existir una mayor capacidad instalada de energía eléctrica, se puede inferir un mayor grado de desarrollo industrial. En los Estados Unidos, la capacidad instalada es una vez y media mayor que en América Latina.

El análisis del grado de racionalización empleado y del recurso productivo mano de obra, nos lleva inevitablemente a la conclusión de que, con la complementación de ambos factores en América Latina en comparación con los Estados Unidos, el aporte al PIB del sector industrial es menor en la región que en los Estados Unidos. En efecto, ese aporte es casi dos veces menor.

*Cuadro 9*

SECTOR INDUSTRIAL, CAPACIDAD INSTALADA DE ENERGÍA  
(POR PERSONA) Y APORTE AL PIB EN AMÉRICA LATINA  
Y ESTADOS UNIDOS, 1960

<i>Indicadores</i>	<i>América Latina</i>	<i>Estados Unidos</i>
Capacidad instalada de energía eléctrica por persona <sup>1</sup>	0.063 Kw	1.05 Kw
Aporte de la industria manufacturera al PIB <sup>2</sup>	17.3 %	29.8 %

FUENTES: <sup>1</sup> CEPAL, *Estudios sobre la electricidad en América Latina*, vol. I, cuadro 29, México, 1962. Para Estados Unidos DESAL *América Latina, una y múltiple, op. cit.*, tomo I.

<sup>2</sup> IASI, "Situación económica, balanza de pagos, producto e ingreso nacional y finanzas", *América en cifras*, vol. III, núm. 4, pp. 21-33, 1965.

#### b) Proceso de decisiones y rendimiento social

En el proceso de tránsito hacia la modernidad, la industrialización representa, operacionalmente, un elemento dinamizador por excelencia, puesto que el crecimiento industrial, al captar mayor población y poner a disposición de ésta un mayor poder comprador, genera: una mayor movilidad social, un rango más amplio de satisfacción de necesidades por las mayores alternativas que existen para substituir bienes y, en consecuencia, un mayor potencial de concreción racional de estas mayores expectativas.

Pero, además, el crecimiento industrial, al transformar la ecología urbana y requerir más altos niveles de conocimiento y de salud, genera una relativamente mayor oferta y demanda de inversiones sociales. Esto implica la inserción de nuevos símbolos de modernidad que se traducen en nuevos valores culturales, en nuevas actitudes frente a la vida, en un proceso creciente por la naturaleza acumulativa de lo científico-tecnológico. Ello implica también, dada la naturaleza de la tensión psicofuncional entre recursos y necesidades, una permanente y recíproca interacción entre las expectativas mayores y las decisiones políticas para satisfacerlas.

Dependerá de los factores particulares de mediatización de la sociedad en que se inserta el proceso de industrialización, el que esa interacción sea menor o mayormente conflictiva.

Ahora bien, dadas las consideraciones que se han hecho respecto de los canales y formas de penetración de la racionalización en América Latina y sus consecuencias en el proceso de industrialización, esas expectativas chocan con una situación altamente conflictiva en la tensión psicofuncional entre necesidades y recursos. Las expectativas no son racionales por las razones que ya se han indicado en el capítulo precedente y en los acápites anteriores del presente capítulo. Veremos, ahora, cómo podemos cuantificar y calificar estas aseveraciones.

Nos referimos especialmente a los sectores de salud, vivienda y educación por cuanto ellos se ligan más directamente con la transformación social generada por el proceso de industrialización en la región y, en consecuencia, con los puntos neurálgicos de la situación conflictiva.

Para el análisis cuantitativo se tomarán indicadores referentes al gasto público en cada una de las inversiones sociales mencionadas —que representan la “oferta” de bienes y servicios— en comparación con el crecimiento poblacional —que representa la “demanda” por bienes y servicios.

Por otra parte, será necesario medir el grado de reorientación de la “oferta” frente a las mayores expectativas reales o visualizadas como tales por el sector público.

Tanto para la comparación entre el crecimiento de la “demanda” y la “oferta” como para la reorientación de esta última, los indicadores fueron tomados en dos periodos históricos comparables.

Una vez hecho este análisis, se evaluará el grado de satisfacción de las expectativas crecientes en esos sectores sociales a través de la medición de rendimientos históricos de esos mismos sectores con el fin de compararlos, en último término, con el incremento poblacional.

En una primera aproximación al problema, veremos el gasto público y el crecimiento poblacional. Los indicadores pueden verse en el cuadro 10.

## Cuadro 10

GASTO PÚBLICO Y CRECIMIENTO POBLACIONAL  
EN AMÉRICA LATINA, 1959 Y 1963

Porcentaje sobre el presupuesto nacional \*  
y tasa de crecimiento poblacional

Sectores <sup>1</sup>	1959	1963	Incremento porcentual	Tasa de crecimiento poblacional <sup>2</sup> 1955 - 1965
Salud	5.5	4.9	-0.6	
Educación	12.2	14.5	+2.3	2.9
Vivienda	4.0	4.7	+0.7	

FUENTES: <sup>1</sup> Para 1959: OEA, *Estudio económico y social de América Latina*, segunda parte, "Aspectos Sociales", vol. II, cuadro 123, 1961.

Para 1963: OEA, *Estudio social de América Latina*, 1963-4, cuadro 77, 1965.

<sup>2</sup> ILPES. *Estadísticas relacionadas con la educación*, cuadro 5, Santiago de Chile, 1963.

Las cifras del cuadro 10 nos muestran que el sector público, frente a las expectativas crecientes reales por salud, educación y vivienda, responde con un incremento o disminución en los gastos fiscales que, comparados con un crecimiento poblacional, nos da un primer orden de magnitud de satisfacción en cuanto a esas necesidades (incremento porcentual).

En salud, hay una disminución de los gastos públicos (0.6%). En vivienda y educación hay un aumento de esos gastos en un 0.7% y 2.3% respectivamente. Estas diferencias, que representan una reorientación de los gastos del sector público —"oferta"— frente al crecimiento de un 2.9% en la población —"demanda"— indican una tendencia a mantener los niveles de servicios en esos tres sectores.

Sin embargo, la verdadera significación de esas diferencias debe ser apreciada teniendo en cuenta el resultado que se obtiene en cuanto a rendimiento económico y social de los gastos públicos en esos sectores. Esto puede verse a través de las cifras de los cuadros 11, 12 y 13.

Calificaremos, en primer lugar, la disminución del gasto público en el sector salud entre 1959 y 1963.

No es sorprendente que el gasto público en salud haya disminuido en ese periodo por el conocido hecho de la existencia de una infraestructura y equipamiento sanitario y que la masa de recursos destinada al sector haya sido utilizada, en una proporción significativa, en sus

\* Índices no deflactados, pero comparables en pesos corrientes.

## Cuadro 11

RENDIMIENTO EN SALUD EN AMÉRICA LATINA  
1955, 1957 y 1960

## Porcentajes y tasas

Indicadores	1955	1957	1960
Tasa de mortalidad por 1,000 hab. <sup>1</sup>	20.5	—	13.0
Tasa de mortalidad infantil por 1,000 nacidos vivos <sup>2</sup>	68.6	—	66.7
Médicos por 1,000 habitantes <sup>3</sup>	—	0.5	0.6
Dentistas por 1,000 habitantes <sup>3</sup>	—	0.2	0.2
Camas por 1,000 hab. <sup>3</sup>	—	2.7	3.1
Promedio días cama <sup>3</sup>	—	16.2	14.2
Promedio anual de personas atendidas en Centros de Salud			3.524

FUENTES: <sup>1</sup> Para 1955: OEA, *Estudio social de América Latina 1963-4*, op. cit., cuadro 4.

Para 1960: ONU, *Demographic Yearbook 1963*, cuadro 23, New York, 1964.

<sup>2</sup> Para 1955: OEA, *ibid*, cuadro 5.

Para 1960: ONU, *ibid*, cuadro 23.

<sup>3</sup> OMS-OPS, *Resumen de los informes cuadriennales sobre las condiciones de salud en las Américas, 1957-1960*, "Publicaciones científicas", núm. 64, cuadros diversos y texto, julio, 1962.

## Cuadro 12

RENDIMIENTO EN EDUCACIÓN 1955 Y 1962 Y CRECIMIENTO DE POBLACIÓN  
EN EDAD ESCOLAR MATRICULADA 1955-63 EN AMÉRICA LATINA

## Porcentajes

Indicadores	1955	1962	1955 - 63
Coefficiente de retención <sup>1</sup>			
Educación primaria	20.7	20.2	
Educación media	35.1	26.4	
Crecimiento de población en edad escolar matriculada <sup>2</sup>			10.3 *

FUENTES: <sup>1</sup> Para 1955: IASI "Situación cultural", en *América en cifras 1963*, vol. v, cuadros 501-539.

Para 1962: ILPES, op. cit., cuadro 43.

<sup>2</sup> ILPES, op. cit., cuadros diversos.

\* Este porcentaje representa un crecimiento "bruto", susceptible de ser refinado por medio de un coeficiente que mida la relación de crecimiento de la población escolar total (5 a 24 años). Sin embargo, para los fines del presente análisis el indicador "bruto" es de por sí lo suficiente significativo (ver texto).

## Cuadro 13

APORTE AL PIB POR PARTE DE LA INDUSTRIA  
DE LA CONSTRUCCIÓN EN AMÉRICA LATINA  
1960 Y 1965

<i>Indicador</i>	<i>1960</i>	<i>1965</i>
Tasa de crecimiento del aporte al PIB de la industria de la construcción	4.2	5.9

FUENTE: Naciones Unidas — CEPAL, *Estudio económico de América Latina*, 1965 E/CN.12/752, mayo, 1966, cuadros 1-8.

gastos corrientes. Esto, indudablemente, ha contribuido al mejor aprovechamiento económico y, por ende, social de los recursos humanos como materiales del sector. En el cuadro 11, se puede apreciar que permaneciendo estacionario el número de profesionales de la salud, se ha logrado, por un lado, disminuir las tasas de mortalidad general, e infantil y, atender, en promedio, en los centros de salud un número apreciable de personas; por otro lado, en cuanto a los recursos materiales se ha logrado disminuir, en promedio, el número de días que una persona ocupa una cama, con lo cual se ha contribuido a aumentar el número de camas disponibles. En conclusión, podemos decir que, en términos generales, el rendimiento en el sector salud ha experimentado un considerable crecimiento en el periodo considerado.

Es obvio que esta comparación se hace siempre tomando en cuenta el incremento poblacional total. El mayor rendimiento en salud referido a las tasas de mortalidad ha contribuido —suponiendo que las tasas de fecundidad permanecen constantes, lo que es una realidad en la región— en casi un 1% a la tasa de incremento de la población en el periodo considerado (2.9%). En segundo lugar, entraremos a calificar el aumento del gasto público en el sector educación entre los años 1955 y 1962.

Si vemos la cifras de los cuadros 8 y 11, podemos apreciar que, a pesar del incremento de los gastos públicos en el sector (2.3%), el rendimiento, medido por el coeficiente de retención en educación primaria y media, ha bajado apreciablemente en la enseñanza media (9%) y en mucho menor proporción en la primaria (0.5%). Esta situación se ve agudizada si tomamos en cuenta el incremento que ha sufrido en el periodo considerado la población en edad escolar matriculada (10.3%), hecho que trae como consecuencia un mayor porcentaje de deserciones. Si comparáramos el decrecimiento del rendi-



miento en el sector educación con el incremento de la población en edad escolar total —producto de las características demográficas de la explosión poblacional de América Latina— el cuadro del sector presentaría, con toda seguridad, una situación aún más grave.

Finalmente, calificaremos el aumento del gasto público en el sector vivienda entre los años 1959 y 1963.

Debido a la no existencia de estadísticas para medir en forma directa el rendimiento de este sector, nos hemos visto en la necesidad de hacerlo a través de un indicador indirecto: la tasa de crecimiento del aporte al PIB de la industria de la construcción. Este indicador engloba tanto a la vivienda como al capital social básico. Dadas las características de la industria privada de la construcción, las inversiones en ambos aspectos han debido ser tomadas por el sector público. A pesar del aumento del aporte al PIB (1.7%), se puede inferir que este incremento no ha sido lo suficientemente grande para absorber el déficit habitacional crónico ni mucho menos para absorber el incremento poblacional del 2.9%; las causas son de índole económica, técnica y cultural. Económica, por el bajo poder adquisitivo de la población y la falta de una canalización racional de los créditos; técnica, por la falta de una racionalización adecuada en la construcción misma de la vivienda,<sup>57</sup> cultural por el énfasis en el aspecto territorial —como proyección del “santuario” familístico— antes que en los materiales de construcción, hecho que repercute en el alto costo económico y, en este caso también social que tienen las áreas metropolitanas en la región.<sup>58</sup> En suma la naturaleza del incremento total del indicador nos lleva a concluir, por razones como las señaladas, que el sector construcción canaliza una apreciable proporción de los recursos hacia otros aspectos de la industria de la construcción —por los requerimientos de la expansión industrial— antes que a la vivienda como tal; en consecuencia, podemos decir que el rendimiento real del sector vivienda iría en disminución.

### c) Interrelación entre los rendimientos sociales y el proceso de decisiones

Al nivel de la sociedad global, y por lo tanto de su economía, la introducción de la industrialización —como un factor estratégico en el paso hacia la “modernidad”— conlleva una interacción entre todos los sectores sociales y económicos.

Como hemos podido observar, la introducción aludida se ha dado en forma no racional por el condicionamiento de la estructura social, del *ethos* cultural y del factor de dependencia del polo superior en la

escala internacional. Lógicamente las interacciones señaladas, se verán afectadas en un grado significativo por esta situación.

Así vemos, tal cual se ha indicado en el acápite a) del presente capítulo, que el sector público, al canalizar recursos financieros hacia un complejo industrial poco moderno en su orientación económica, crea expectativas que ese complejo no es capaz de satisfacer.

Podemos entonces verificar que a medida que crece el complejo industrial se crean nuevas expectativas, nuevas destrezas y conocimientos técnicos. Sin embargo, la proliferación potencial del conocimiento no es captada por ese complejo, lo que puede redundar en una pérdida económica. De hecho, esto es así en América Latina. En efecto, el énfasis en la educación primaria genera expectativas de movilidad económica y social, las que no se ven concretizadas en la enseñanza media ya que el complejo industrial no es capaz de captarlas: el coeficiente de retención en este último nivel educativo ha sufrido un fuerte deterioro. Este fenómeno tiene una consecuencia cultural ya que la educación, por su defectuosa orientación, crea nuevos valores de movilidad social que se traducen en expectativas que no son satisfechas por las razones anotadas. En el desplazamiento de la fuerza de trabajo hacia sectores para los cuales no está capacitada, se radica un elemento psicológico de frustración que agudiza la tensión provocada por la inevitable baja productividad que resulta de ese desplazamiento.

Por otra parte, ese mismo “crecimiento” del complejo industrial —tanto por sus requerimientos como por su ubicación en las áreas metropolitanas— generan mayores expectativas en los sectores de vivienda y salud. Estas expectativas se traducen en una fuerte presión sobre la “oferta” de este tipo de servicios.

El proceso de industrialización, por su inserción en el mundo cosmopolita moderno conlleva un desarrollo del sector salud, tanto por los requerimientos del complejo industrial como porque el crecimiento del conocimiento científico ha dado lugar a un mayor potencial real de conservación de la vida humana en un mundo que, como el nuestro, la valora altamente.

Las mayores expectativas así generadas en cuanto al sector salud conducen a decisiones políticas ya que el sector público es el primer responsable en la satisfacción de estas mayores expectativas, proporcionando una oferta adecuada de servicios.

La ingerencia del sector público en la salud es total en el sentido de tomar las decisiones tanto en políticas sanitarias como en infraestructuras. Si por otra parte el interés del polo superior de Heintz se traduce en una canalización “racional” de ayuda y créditos hacia el sector salud, el rendimiento por este sector debe ser necesariamente significativo para

responder a los requerimientos del complejo industrial y a la valoración de la vida humana.

El rendimiento en el sector salud trae dos consecuencias principales: un más alto nivel sanitario-territorial y un mayor nivel potencial de vida por menor ausencia y riesgo de enfermedad. Como resultado de los dos factores señalados, el más alto rendimiento en el sector salud es un elemento condicionante del aumento poblacional.

Sin embargo, este crecimiento de la población cuyas expectativas han crecido en virtud de la acción particular del proceso de industrialización, ha producido un desfase en la satisfacción de la demanda por mayores y mejores servicios en ocupación y educación tal como se ha visto. Igual cosa sucede respecto al sector vivienda, lo que se examinará a continuación.

En lo referente a vivienda, el complejo industrial por las características señaladas en cuanto a la industria de la construcción pone énfasis en el capital social básico por la canalización de inversiones extranjeras y deja de lado el aspecto habitacional mismo, el que debe ser entonces incluido casi en su totalidad en los planes de inversión del sector público. Para suplir el déficit habitacional así generado, se da el caso en algunos países como Chile por ejemplo, de que el sector público se descarga del peso de este tipo de inversiones a través de medidas tributarias que llevan al complejo industrial a construir viviendas para su personal; dado el alto monto de utilidades que este complejo obtiene, la franquicia tributaria es aparentemente provechosa tanto para el complejo como para el sector público, aunque en el hecho, lo *es* para el complejo industrial y *no* lo es para el sector público.

Este tipo de política no se adecúa a las expectativas en este rubro. Por una parte el complejo industrial no absorbe toda la mano de obra que podría captar. Por otra, dado el incremento poblacional, el sector público tampoco es capaz de cumplir en su totalidad el déficit habitacional.

Como un aspecto relacionado a lo anterior, podemos señalar de paso, que, además de las ventajas que tal legislación tributaria tiene para el complejo industrial, ella también contribuye a que el complejo adquiera un mayor control sobre los grupos obreros, de acuerdo al tradicional esquema vertical de relaciones de amo a servidor. Uno bien puede visualizar, en consecuencia, el impacto de esta política, que desvirtúa lo propio de lo sindical y de lo gremial.

Finalmente nos resta formular una evaluación de conjunto de la relación proceso de industrialización -salud-educación-vivienda.

Las expectativas crecientes, generadas esencialmente a través del proceso de industrialización en América Latina, han resultado —por las

características del complejo industrial y de los factores socio-culturales e internacionales que lo condicionan— en una agudización de la tensión psicofuncional entre recursos y necesidades, ejemplificadas en la relación de sectores como los indicados en el párrafo anterior.

La agudización de esa tensión se traduce en la formación de una “oferta” rígida de bienes materiales y de servicios sociales, frente a una “demanda” que está en aumento por las mayores expectativas relativas a esos bienes y servicios. Así, esta “demanda”, incrementada por la explosión demográfica como producto de un mayor rendimiento en salud y mantención de altas tasas de fecundidad, trae como consecuencia inevitable una serie de repercusiones interrelacionadas.

Se da una insatisfacción de necesidades que podemos, para nuestro propósito, visualizar por la rigidez del complejo industrial. En lo social, el complejo no da lugar a una creciente demanda de movilidad. En lo económico, no proporciona *en el momento requerido* los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de las nuevas necesidades generadas por el complejo. En lo cultural, no proporciona nuevos valores porque ese complejo se da dentro de una cosmovisión de verticalidad, lo que hace que el sistema educativo al transmitir la cultura tradicional, condicione la canalización de nuevos conocimientos en orientaciones redistributivas que agudizan la tensión aludida. Finalmente, en lo político, los factores anteriormente señalados, traen como consecuencia un proceso de “planificación” que no responde a ésta mayores expectativas: esto, por el desenvolvimiento de la formulación de planes dentro del contexto de la estructura social latinoamericana —que se traduce en la acción de grupos de presión por parte de los estratos afectados— y de la inserción de la región como el polo inferior en la educación de Heintz —que se convierte en presiones del polo superior sobre el Estado, relativas a defensas de intereses e imposición de condiciones en políticas a seguir.

Está demás decir que en la época el proceso de planificación —como concepto operacional— se ha convertido en el mecanismo a través del cual se fijan metas y se asignan prioridades, recursos y medios, respecto a las interrelaciones recíprocas entre los diversos sectores.

Ahora bien, en el caso latinoamericano se ha asignado a la industrialización una prioridad mayor que a las innovaciones sociales.

Las expectativas que genera esa prioridad no se están satisfaciendo al orientarse las inversiones en salud, educación y vivienda casi exclusivamente en la medida que ese proceso de industrialización lo requiere. Así, entonces, se producen desfases entre crecimiento poblacional —“demanda”— y la capacidad del sector industrial “oferta”. Por otra parte, debido a este fenómeno, las nuevas expectativas de participación activa de la población en la toma de decisiones —que comienza a gestarse en

la región— están mayormente orientadas hacia la satisfacción de las nuevas necesidades organizacionales —matizado por polarizaciones ideológicas— no responde a verdaderas innovaciones sociales puesto que sus metas son —como se ha señalado— de carácter redistributivos por insertarse esas expectativas de participación en las estructuras y valores tradicionales.

Por estos motivos, el proceso de planificación en América Latina se traduce en las conocidas “políticas de parche”<sup>59</sup> que distan mucho de tener características de racionalidad, de modernidad.

## VI. CUARTO ELEMENTO ESTRATÉGICO PARA UNA HIPÓTESIS: FACTORES CONDICIONANTES DEL EFECTO DE DEMOSTRACIÓN

### 1. Consideraciones generales

Al comienzo del presente trabajo se había señalado que las interpretaciones de frecuencia —y por tanto las estimaciones de probabilidad de concretar expectativas— si bien tenían su génesis en el crecimiento científico-tecnológico, dependían también de otros elementos psicosociales de la cognición.

En efecto, la acción, orientación y consecuencias del proceso de industrialización en América Latina han desencadenado una “toma de conciencia” por parte de la población respecto de los beneficios aparentes o reales de ese proceso a través del efecto de demostración.

Como lo han señalado diversos autores,<sup>60</sup> la cognición “mágica” reacciona positivamente frente a las innovaciones si se dan condiciones de apreciación inmediata de causa y efecto y si, en consecuencia, el resultado de la innovación es espectacular.

Ahora bien la naturaleza descrita en cuanto al proceso de industrialización en la región ha generado un cambio profundo en las estructuras y relaciones humanas en la sociedad global, cambio que podemos percibir en el grado diferencial de “toma de conciencia” referido cuando tenemos en cuenta los sectores socio-económicos más característicos de los estratos bajos en el *continuum* rural-urbano.

### 2. Transformación social del sector rural y efecto de demostración<sup>61</sup>

El proceso de industrialización requirió —como se ha dicho— una creciente demanda de mano de obra para la expansión manufacturera urbana. Esta fuerza de trabajo fue captada en las zonas rurales ya que por su baja calificación constituía un recurso productivo barato.<sup>62</sup> Esta fuerza de trabajo provino especialmente de apreciables sectores de pe-

queños propietarios y minifundistas, donde la relación hombre-tierra comenzaba ya a ser desfavorable.

La expansión exigió nuevas formas de producción agrícola introduciendo ciertos elementos de racionalización de las faenas y aun ciertos elementos de mecanización. La consecuente reorientación de la empresa agrícola se tradujo en la transformación de muchas de las haciendas tradicionales y se formaron otras captando terrenos vírgenes o aprovechando directamente las inversiones extranjeras. La mano de obra de la hacienda tradicional cambió su calidad de peón o inquilino a obrero rural con una remuneración monetaria relativamente estable. La fuerza de trabajo en las nuevas haciendas provino en parte de los sectores minifundistas citados y parte de la quiebra de la hacienda tradicional transformada, quiebra que se debió en gran medida a la no adaptación de esta última a los nuevos requerimientos tecnológicos del mercado internacional. Este proceso orientó tendencias que aún se proyectan en la región como un todo.

La hacienda tradicional latinoamericana transformada en plantación industrial, produjo un cambio en la organización social en el que al paternalismo de sociedad cerrada (basado en una jerarquía de lealtades y “confianza” recíprocas entre los individuos) sucedió abruptamente una jerarquía de relaciones funcionales sin que desapareciera la relación tradicional de amo a servidor. Se produjo así una sociedad “abierta” compuesta por obreros asalariados unida sólo por lazos de defensa de intereses contrapuestos: el estrato gerencial, técnico-administrativo *versus* el sindicato.

La acomodación no ha sido fácil. Antes bien, el incipiente cambio en el proceso de cognición del campesino, desencadenado por la relativa especialización o semiespecialización, le proporciona nuevos “controles”, o sea, nuevas “alternativas” para elevar el *standard* de vida en relación a su propia comunidad. Por el efecto de demostración que surge de una mayor cercanía al mundo moderno en ese tipo de empresa, esas expectativas crecen correlativamente al cambio cognitivo, pero la mantención de la relación dominación-subordinación dentro de la relación social impersonal de la empresa hace que el obrero, instrumentalizado por el sindicato tome conciencia de su potencia de presión, el que se traduce en acciones encaminadas a satisfacer las necesidades que le crean esas nuevas expectativas. La concreción involucrada en este fenómeno no es más que una “revolución distributiva” de los nuevos bienes y servicios.

En la nueva plantación o hacienda totalmente “modernizada”, el cambio puede ser más violento aún. Aquí, el campesino posee cierto grado de actitudes de independencia por haberse desprendido de o por no haber estado sujeto directamente a la autoridad paternalista de la

hacienda tradicional, lo que le hace más difícil ajustarse a una organización impersonal. El resultado del nuevo tipo de cognición y el efecto de demostración, siendo similares a los descritos en el párrafo anterior, se traducen en una toma de conciencia encaminada a satisfacer las nuevas necesidades que en este caso, están más estrechamente ligadas a las que le presenta el mundo cosmopolita.

Las situaciones descritas en relación a las transformaciones agrarias se reedita en las actividades de la minería, lo que hace que el fenómeno esbozado abarque la totalidad del sector productivo primario de la economía de la región.

### 3. *Transformación de la ecología urbana y efecto de demostración*

Como resultado de la génesis de la transformación y de su operación, ha ido quedando un remanente representado por la fuerza de trabajo expulsada de la hacienda tradicional y de la plantación al irse racionalizando y/o mecanizando estas empresas. Por otra parte, la expulsión se ha debido también a que el efecto de demostración generado en el sector primario de la producción crea nuevas y mayores expectativas que teóricamente deberían ser satisfechas en el mundo metropolitano. Como ya se ha analizado en el capítulo anterior, la capacidad de absorción del sector industrial es menor que el volumen migratorio.

La consecuencia de este proceso es el nacimiento de la “barriada marginal urbana”. Esta nueva inserción humana en la ecología metropolitana-industrial, tanto por la carga de mayores expectativas generadas en la transformación del sector primario como por la máxima proximidad a los beneficios reales y potenciales provenientes de la industrialización, crea condiciones psicosociales que incrementan el efecto de demostración. Habiendo esta población adquirido un rudimento relativo a ciertos elementos cognitivos “racionales” en el tránsito descrito —que está aún lejos de adecuarlos a su incorporación a la modernidad— el efecto de demostración la lleva a tomar conciencia de un mayor potencial de concreción de las expectativas a través de la espectacularidad del éxito obtenido por los grupos de presión que en esa población se generan.

Como producto de la acción de esos grupos, junto al éxito parcial se da una frustración tanto individual como colectiva, puesto que esas expectativas no pueden ser totalmente concretizadas por la distorsión de las decisiones económicas resultantes de la no racionalidad del proceso de industrialización.

En suma, el efecto de demostración ha sobrepasado las posibilidades de la estructura y valores tradicionales para satisfacer las expectativas

crecientes tanto en relación a nuevas necesidades respecto a un mayor nivel de vida como de movilidad social.

#### 4. Situación pre-revolucionaria y efecto de demostración

En la agudización de la tensión psicofuncional entre necesidades y recursos el efecto de demostración tiene, por lo tanto, un papel preponderante. Las repercusiones en el orden económico, social y cultural ya han sido analizadas.

En lo político queremos mencionar únicamente que la "toma de conciencia" bien puede llegar a ser no sólo el recurso o el bien poseído por los estratos altos, sino que la toma de conciencia de la no posesión de ese bien o recurso por parte de los estratos bajos. Esto lleva a la esfera del conflicto entre los estratos polares, a la esfera de lo *revolucionario* en el sentido lato de la palabra.<sup>63</sup> Sin embargo, esta situación —que se ha concretizado total o parcialmente en ciertas áreas de la región— aparece en cierto modo compensada por la adecuación político-económica de los estratos altos para disminuir que implica ese potencial revolucionario de los estratos bajos: esa adecuación puede tomar la forma de un nacionalismo-militarista, de un derechismo reformista, o de un izquierdismo moderado. Al presente los dos polos implícitos en estas consideraciones parecen traducirse en una especie de indecisión social en la región que, por su impacto en el plano político, trae como consecuencia una indecisión en las demás esferas de lo social.

No es posible en esta oportunidad analizar más detalladamente este fenómeno. El crecimiento de las expectativas en la región es un proceso irreversible; sin embargo, a pesar de los elementos de juicio que se poseen, no parece vislumbrarse una respuesta clara en cuanto al resultado final del proceso sociopolítico involucrado.

<sup>1</sup> Ver, Roger Vekemans, "Análisis psicosocial de la situación pre-revolucionaria en América Latina", *Mensaje*, núm. 115. Santiago de Chile, 1963.

<sup>2</sup> Hans Reichenbach, *The Rise of Scientific Philosophy*, Berkeley, University of California, Press 1951. Charles Erasmus, *Man Takes Control*, University of Minnesota, Press Minneapolis, 1961.

<sup>3</sup> Erasmus, *op. cit.*, pp. 22-32.

<sup>4</sup> Erasmus, *op. cit.*, pp. 22-32.

<sup>5</sup> *Ibid.*, p. 32.

<sup>6</sup> *Ibid.*, p. 32.

<sup>7</sup> Ver, Ismael Silva Fuenzalida, "Promoción popular y mutación cultural", (mimeografiado), DESAL, julio 1965, pp. 19-20.

<sup>8</sup> Ver, Roger Vekemans e Ismael Silva Fuenzalida, "Integración y reforma social", *Mensaje*, número especial, vol. xiv, núm. 139, Santiago de Chile, junio 1965.

<sup>9</sup> *Ibid.*, ver, además, capítulo iv en el presente trabajo.



10 Ver, Roger Vekemans e Ismael Silva Fuenzalida, *op. cit.*, y CEPAL, *El desarrollo social de América Latina en la posguerra*, E/CN. 12/660, 1963, pp. 47-53. Ver, también, capítulo v en el presente trabajo.

11 En relación a este concepto, ver, por ejemplo, Georges Gurvitch, *La vocación actual de la sociología*, México, Fondo de Cultura Económica, 1953.

12 Para la explicitación de este concepto, ver Roger Vekemans, *Familia modernización política y mutación cultural en América Latina*, DESAL, Santiago, Chile, diciembre, 1965.

13 Ver cita anterior y, además, S. N. Eisenstadt, "Transformation of Social, Political and Cultural Orders in Modernization", *American Sociological Review*, vol. 30, núm. 5, 1965.

14 Ver Wilbert E. Moore, "A Reconsideration of Theories of Social Change", *American Sociological Review*, vol. 25, núm. 6, 1960.

15 Ver S. N. Eisenstadt, *op. cit.*

16 Los seis cuadros que se presentan a continuación, contienen datos elaborados en DESAL sobre la base de cifras nacionales e internacionales disponibles más confiables.

17 Alrededor de un 50% de la población activa que trabaja en la industria manufacturera está empleada en pequeñas empresas, cuyo carácter es en gran parte pre-industrial. Ver cuadro 8, cap. v, sección 4 más adelante.

18 Ver R. Vekemans e I. Silva Fuenzalida, *op. cit.*

19 Ver "Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola" (CIDA), *Estudios de tenencia de la tierra, por países, en América Latina*.

20 Ver sección 2 en el presente capítulo.

21 Clyde Kluckhohn, en Talcot Parsons y Edward Shils (eds.), *Toward a General Theory of Action*, Cambridge, Mass., Harvard University Press, 1951, p. 395.

22 Ver, F. S. Northrop, en Tax, Rouse y Voegelin (eds.), *An Appraisal of Anthropology Today*, The University of Chicago Press, Chicago Illinois, 1953, p. 243. En este sentido, hemos adoptado la aserción de Northrop, quien se refiere a la forma en que los datos se conceptualizan.

23 Ver John Gillin, "Ethos Components in Modern Latin American Culture", *American Anthropologist*, vol. 57, núm. 3, June 1955.

24 Ver William F. Whyte y Allan R. Holmberg, "Human Problems of U.S. Enterprise in Latin America", *Human Organization*, Special Issue, vol. 15, núm. 3, 1956.

25 Ver Roger Vekemans, "Economic Development, Social Change, and Cultural Mutation in Latin America", en W. V. D'Antonio y F. B. Pike (eds.), *Religion, Revolution and Reform*, New York-Washington Praeger, 1964, Y, "Familia, modernización política y mutación cultural", *op. cit.*

26 Ver Roger Vekemans, "Economic Development, Social Change, and Cultural Mutation in Latin America", *op. cit.*, p. 136.

27 Roger Vekemans, "Economic Development, Social Change and Cultural Mutation", *op. cit.*, pp. 138-9.

28 *Ibid.*

29 *Ibid.*

30 Ver, Ismael Silva Fuenzalida, *Promoción Popular y Mutación Cultural* (mimeografiado), DESAL, Santiago de Chile, 1965, p. 6.

31 Ver, Roger Vekemans, "Economic Development, Social Change, and Cultural Mutation in Latin America", *op. cit.*

32 Ver, Whyte y Holmberg, *op. cit.*, pp. 7-8.

33 Ver, Roger Vekemans, "Economic Development, Social Change, and Cultural Mutation in Latin America", *op. cit.*

34 Ver, Whyte y Holmberg, *op. cit.*, p. 3.

35 Ver, Roger Vekemans e Ismael Silva Fuenzalida, *op. cit.*

36 Ver, Kalman Silvert (ed.) *Expectant Peoples*, New York, Random House, 1965, pp. 4-5.

37 Ver, I. Silva Fuenzalida, *Promoción popular y mutación cultural, op. cit.*, p. 7.

- 38 Ver, Ch. J. Erasmus, *op. cit.*
- 39 Ver I. Silva Fuenzalida, *op. cit.*, pp. 12-13.
- 40 Ver, R. Vekemans, *Familia, modernización política y mutación cultural en América Latina*, *op. cit.*, pp. 15-17.
- 41 *Ibid.*
- 42 Ver, Whyte y Holmberg, *op. cit.*
- 43 William J. Goode, "The Process of Role-Bargaining in the Impact of Urbanization on Family Systems", *The Sociology of the Family* (Opatija Seminar), *Current Sociology*, vol. XII, núm. 1, 1963, p. 6.
- 44 Ver capítulo v, sección 3, y capítulo vi, para un análisis más detallado de este fenómeno.
- 45 Ver, Peter Heintz, "El problema de la indecisión social en el desarrollo económico", *Anales*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, vol. 1, núm. 1, enero-diciembre, 1964, p. 96.
- 46 Ver, R. Vekemans e I. Silva Fuenzalida, *op. cit.*, p. 9; y CEPAL, *El desarrollo Social de América Latina en la posguerra*, E/CN. 12/660, mayo, 1963, p. 20.
- 47 Ver, Richard N. Adams, "The Pattern of Development in Latin America, *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 360, July, 1965, pp. 1-10; reimpresso en *Offprint Series*, núm. 20, Institute of Latin American Studies, The University of Texas, 1966.
- 48 Esta sección fue elaborada independientemente por el autor en cuanto su conceptualización global, en *Tipos culturales del campesinado latinoamericano: Ensayo sobre aculturación tecnológica*, manuscrito no publicado, DESAL, 1963.
- 49 Ver nota anterior.
- 50 Ver, A. H. Maslow, "Deprivation, Threat and Frustration", *Psychological Review*, vol. 48, 1941.
- 51 Ver, R. Vekemans e I. Silva Fuenzalida, *op. cit.*, p. 10.
- 52 P. Heintz, *op. cit.*, pp. 96-7.
- 53 Ver capítulo vi.
- 54 Esta sección fue elaborada conjuntamente por el autor y el Sr. Enrique Celedón de la Escuela de Economía de la Universidad de Chile, y miembro de la Unidad de Tipología, Departamento de Modelos de DESAL.
- 55 Ver, Sol Tax "Economy and Technology", en Sol Tax (ed.) *Heritage of Conquest*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1952. Ver también las características económicas de esos niveles en José Luis Pistono, *Algunos elementos para orientar la asistencia técnica a las actividades agropecuarias*, OEA/Ser. G./VII., SUBCECE-10, Washington, D.C. 23 de febrero 1960.
- 56 Al momento de efectuarse la traducción al español del presente estudio, ha aparecido un documento que analiza los factores estructurales económicos de este aspecto: ver *Industrialización en América Latina: Algunos problemas fundamentales*, cap. II, Consejo Interamericano Económico y Social, CIES/1138, Add. 2, Viña del Mar, Chile, mayo de 1967.
- 57 Ver, Unión Panamericana *Estudio Social de América Latina, 1963-64*, pp. 109-110, Washington, D.C., Nov. 1964.
- 58 Ver, R. Vekemans, *Familia, modernización política y mutación cultural*, *op. cit.*, pp. 10-11.
- 59 Ver, Peter Heintz, *op. cit.*, pp. 101-7.
- 60 Ver, por ejemplo, Ch. J. Erasmus, *op. cit.*
- 61 Ver, I. Silva Fuenzalida, *Promoción popular y mutación cultural*, *op. cit.*, pp. 31-33.
- 62 Ver, Bert Hoselitz, "Role of Cities in Economic Growth", *Journal of Political Economy*, vol. LXI, núm. 3, June, 1953.
- 63 Ver, R. Vekemans, "Análisis psicosocial de la situación pre-revolucionaria en América Latina", *op. cit.*, p. 6.