

# **ESTRUCTURAS DE PODER**

**Max Weber**

Biblioteca Omegalfa

2020

Ω

**Estructuras de poder**  
(Strukturen der Gewalt)

**Max Weber**

**Traducción:**  
Rufino Arar

**Fuente:**  
Editorial La Pleyade  
Buenos Aires, 1977

**Digitalización  
y maquetación actuales:**  
Demófilo  
2020

*Libros Libres  
para una Cultura Libre*



Biblioteca Omegalfa  
2020  
Ω

## INDICE

I. LAS COMUNIDADES POLÍTICAS.....	4
1. Prestigio y poder de las comunidades políticas.....	4
2. Economía política e imperialismo.....	9
3. La “nación”.....	25
II. EL REPARTO DE PODER EN LAS COMUNIDADES POLÍTICAS.....	38
1. Orden económico y orden social.....	38
2. Situación de clase y situación de mercado.....	40
3. Acción clasista derivada del interés de clase.....	43
4. Formas de “lucha de clases”.....	45
5. Honor de status.....	49
6. Desarrollo de la estratificación por status.....	50
7. Grupos de status y casta.....	52
8. Privilegios convencionales de los grupos de status.....	57
9. Dinámica económica de la estratificación por status.....	57
10. Partidos.....	61
III. EL PODER CARISMÁTICO.....	64
1. Rasgos característicos del carisma.....	64
2. Fundamentos e inestabilidad del poder carismático.....	69
3. Realeza carismática.....	72
4. Disciplina, carisma y burocracia.....	75
5. La disciplina en la guerra.....	79
6. La disciplina de las grandes organizaciones económicas....	88
7. La tutela del carisma.....	90

# I

## LAS COMUNIDADES POLÍTICAS

### 1. Prestigio y poder de las comunidades políticas

Lo común a todas las formaciones políticas es el empleo de la fuerza; lo que las diferencia es el modo y el grado en que usan o amenazan usar dicha fuerza contra las demás organizaciones políticas. Esas diferencias determinan, a su vez, la conformación y el destino específicos de las comunidades políticas. La “expansividad” no se da en igual medida en toda formación política: algunas se caracterizan por no luchar por la expansión exterior de su poderío o por no mantener un contingente de fuerzas dispuestas a adquirir poderío sobre otros territorios o comunidades, sea mediante la anexión o colonización de los mismos. Como estructuras de poder las formaciones políticas difieren, pues, en el grado en que están orientadas hacia el exterior.

Las grandes potencias garantizan, en su conjunto, la “neutralidad” de la estructura política suiza. La equivalencia de fuerzas de las comunidades que circundan a Suiza, así como sus celos mutuos, la preservan de la amenaza de la anexión. Esta amenaza, menor para Suiza y

Noruega, se acrecienta en el caso de Holanda, que posee colonias; Holanda, a su vez, está menos amenazada que Bélgica, cuyas posesiones coloniales son especialmente vulnerables, igual que la propia Bélgica, en caso de un conflicto bélico entre las potencias vecinas. También Suecia está bastante expuesta.

La disposición de las formaciones políticas hacia el exterior puede ser más “aislacionista” o más “expansiva”. Dichas disposiciones varían conforme a la dinámica interna del poder de las formaciones políticas. El comportamiento hacia el exterior de las estructuras de poder puede estar motivado por las pretensiones de “prestigio” de sus miembros. Está empíricamente demostrado que las reivindicaciones de prestigio han participado siempre en el origen de las guerras. No es fácil valorar su importancia y tampoco es posible determinarlas en general, pero resultan muy evidentes. También es propio de la mutua relación entre formaciones políticas el campo del “honor”, parangonable al “orden de status” en el seno de una formación social.

Ese deseo de prestigio, manifestado en la forma de un deseo de poder para la propia formación política, encuentra sus exponentes naturales y primarios tanto en los señores feudales como en los oficiales y burócratas modernos. Su propio poder, así como el prestigio sustentado en él, emana del poder de su propia formación política.

Pero la expansión de poder, en el caso del burócrata y del oficial, quiere decir más cargos, mayores privilegios y mejores oportunidades de ascenso. (Para el oficial el ascenso es posible incluso en el caso de haber perdido la

guerra). En el caso del vasallo feudal la expansión de poder significa la adquisición de nuevas cosas susceptibles de enfeudación y mayor abastecimiento para su descendencia. Fueron estas oportunidades y no, como se ha dicho, la “superpoblación”, el centro de atención del papa Urbano en su discurso de promoción de las Cruzadas.

Es característico de toda estructura específica de poder, y por tanto de toda formación política, el deseo de prestigio, aparte de los mencionados intereses económicos directos que, por cierto, se dan allí donde existen sectores que viven del ejercicio del poder político. Este deseo de prestigio no se reduce meramente al “orgullo nacional” —al cual nos referiremos más adelante— ni tampoco al orgullo por las relevantes cualidades, reales o imaginarias, de la propia comunidad política, o por el mero hecho de poseer esa comunidad. Un orgullo semejante no es incompatible, como puede verificarse en Suiza y en Noruega, con una actitud estrictamente aislacionista y carente de pretensiones de prestigio político.

De hecho, el prestigio del poder se realiza como tal en el ejercicio del poder sobre otras comunidades; se realiza en la expansión del poder, aunque no siempre mediante anexión o sumisión. Estas pretensiones de prestigio encuentran sus exponentes naturales en las grandes comunidades políticas.

Por supuesto que para toda formación política es más conveniente estar rodeada por comunidades débiles que por comunidades fuertes. Por otra parte, siendo toda gran comunidad política una virtual aspirante al prestigio y una amenaza para todas las comunidades que la rodean, tam-

bién ella está virtual y constantemente amenazada por el mero hecho de ser grande y vigorosa. Finalmente, y a raíz de una ineludible “dinámica de poder”, toda reivindicación de prestigio —que a su vez está motivada por la existencia de un acentuado peligro político para la paz— promueve la oposición competitiva de todos los posibles adquirentes de prestigio. La fe y creencia en la existencia efectiva del propio poder —fe y creencia necesarias para una efectiva seguridad en sí mismo en caso de conflicto— son robustecidas por un sentimiento de prestigio. De ahí que todos aquellos directamente afectados a la formación política tiendan a entregarse sistemáticamente al desarrollo de ese sentimiento de prestigio. Lo que actualmente denominamos “grandes potencias” son, precisamente, esas comunidades políticas que según todas las apariencias son las propietarias del prestigio de poder.

Las grandes potencias son aquellas comunidades políticas que usurpan y se atribuyen para sí el interés por los procesos políticos y económicos que se desarrollan en un amplio ámbito. En la actualidad ese ámbito se extiende a toda la superficie planetaria.

En la Grecia antigua fue el “Rey”, es decir el rey persa, esa gran potencia más ampliamente aceptada, a pesar de su derrota; y Esparta acudió a él cuando quiso imponer legalmente la Paz del Rey (Paz de Antalcidas) sobre el mundo helénico. Ese mismo papel fue desempeñado más adelante por la comunidad romana antes de llegar a ser un imperio.

La misma “dinámica de poder” *per se* es la que frecuentemente convierte a las grandes potencias en potencias

expansivas; es decir, la misma dinámica de poder lleva a estas comunidades políticas a una expansión territorial mediante el uso, o la amenaza del uso, de la fuerza o mediante ambos a la vez. Pero su disposición es, en este sentido, variable, y los factores económicos desempeñan un papel relevante en esas variaciones.

Así, por ejemplo, Inglaterra desistió deliberadamente, durante cierto tiempo, de su política expansiva. Incluso desistió del uso de la fuerza para el sometimiento de las colonias, prefiriendo una política de “pequeña Inglaterra” sustentada en una autolimitación aislacionista y en la firme esperanza en una inalterable supremacía económica. Muchos gobernantes romanos hubieran querido realizar un programa semejante de una “pequeña Roma”, después de las guerras púnicas, a fin de restringir el sometimiento político de Roma a Italia y las islas vecinas.

Los aristócratas espartanos restringieron conscientemente, hasta donde les fue posible, su propia expansión política y adoptaron una actitud aislacionista. Su política consistió en aniquilar toda formación política que hiciera peligrar su poder y prestigio. Promovieron el particularismo de las “polis”. Tanto en estos casos, como en muchos otros casos similares, existe un generalizado temor entre los grupos gobernantes (la nobleza de oficio romana, los notables ingleses y otros liberales, los aristócratas espartanos) por la aparición de un *Imperator*, es decir, de un jefe guerrero carismático. El “imperialismo” expansivo, con su tendencia hacia la centralización del poder, promueve el surgimiento y predominio del jefe guerrero en detrimento del poder del grupo de aristócratas gobernantes.

Los ingleses, lo mismo que los romanos, pronto tuvieron que renunciar a su política de autolimitación en favor de una política de expansión.

## **2. Economía política e imperialismo**

Suele ser una tentación el creer que lo determinante en última instancia, tanto en la formación como en la expansión de las estructuras de las grandes potencias, es el factor económico. A partir de la existencia de un intenso comercio en un territorio dado suele inferirse que, de un modo general, el comercio es la condición previa necesaria para la unificación política. Esto es correcto en algunos casos aislados. Lo confirma el ejemplo de la Unión aduanera alemana, y también muchos otros. Pero una investigación a fondo pone de manifiesto, con frecuencia, que esa conjunción no es necesaria, y que el enlace causal no siempre apunta en una sola dirección.

Así, en el caso de Alemania, fueron los puestos aduaneros fronterizos, ubicados con un criterio estrictamente político, los que hicieron de ella un territorio económicamente unificado. Sólo puede hablarse de un territorio unificado a partir de factores económicos en el caso en que sus habitantes no traspasen los límites de su propio mercado en la venta de sus productos. En el supuesto de una supresión de los aranceles aduaneros, el Este de Alemania tendría que ubicar sus excedentes de cereales, escasos en gluten, en Inglaterra y no en el Oeste de Alemania, ya que aquélla constituye propiamente su mercado económico. El mercado económico de los productos mineros y de la industria

de infraestructura del Oeste de Alemania no es precisamente el Este de Alemania; y, efectivamente, el Oeste no está económicamente equilibrado con el Este. Los ferrocarriles no serían, en el caso de la supresión arancelaria, rutas determinadas por factores económicos para el transporte de mercancías pesadas entre el Este y el Oeste. El Este de Alemania sería el lugar económicamente determinado para el emplazamiento de grandes industrias, a la vez que la Rusia occidental en su conjunto sería su mercado y su *hinterland* económicamente determinados. Pero las barreras arancelarias rusas impidieron, de hecho, el desarrollo industrial en el Este de Alemania. El emplazamiento de industrias en Polonia, por detrás de las barreras arancelarias rusas, hizo posible, posteriormente, la anexión política de los polacos rusos a la Rusia imperial, cosa que hasta entonces había parecido políticamente imposible. En este caso particular, pues, la unificación política resulta determinada económicamente, esto es, por relaciones mercantiles.

La unificación política de Alemania ha resistido, empero, a la determinación de los factores económicos como tales. No es infrecuente la existencia de un antagonismo entre las fronteras de una comunidad política y la localización, determinada por factores geográficos, de las industrias. Cuando las fronteras políticas comprenden zonas que, en términos económicos, tienden a separarse de ellas, no es raro que se generen tensiones entre intereses económicos. Pero frecuentemente, aunque no siempre, ocurre que el nexo político, una vez instaurado, resulta tan poderoso que, incluso existiendo otras condiciones favorables a la separación —como, por ejemplo, la existencia de una

lengua común— a nadie se le ocurriría siquiera la idea de una separación política a raíz de esas tensiones económicas. El caso de Alemania ejemplifica lo dicho.

La actual concepción imperialista de la formación de los grandes Estados, a saber, que dicha formación ha estado siempre determinada por las rutas del comercio exportador, no es siempre acertada. En términos generales el imperialismo “continental” —europeo, ruso y norteamericano—, así como el imperialismo “de ultramar” —británico e imitadores— se han desarrollado a partir de intereses capitalistas ya existentes, sobre todo en territorios extranjeros políticamente débiles. Y, por supuesto, el comercio exportador desempeñó un papel decisivo en la formación de los grandes dominios de ultramar en la antigüedad —en los imperios de ultramar de Atenas, Cartago y Roma.

Pero incluso en esos Estados antiguos existían otros intereses económicos no comerciales que tenían tanta o mayor importancia que los beneficios comerciales: rentas sobre la tierra, impuestos agrícolas, honorarios y otros beneficios similares eran particularmente codiciados. En lo que respecta al comercio exportador, es decir, la venta en territorio extranjero, fue paulatina y manifiestamente desvalorizado como medio de expansión. En la época del capitalismo moderno prevalece el interés por exportar a territorios extranjeros, pero el interés de los Estados antiguos residía preferentemente en la colonización de territorios desde los que se podían *importar* bienes (materias primas).

El intercambio de mercancías, que no desempeñó un papel

regular ni decisivo entre los grandes Estados formados en las llanuras interiores, fue, en cambio, decisivo para los Estados ribereños de Oriente, principalmente para Egipto, o sea, para Estados semejantes a Estados marítimos. Pero, a la vez, el “imperio” mongol no estuvo sustentado en ningún comercio intensivo de mercancías. En este caso un gobierno centralizado fue posible gracias a la movilidad del sector dominante de caballeros, que suplió la falta de medios materiales de comunicación. El surgimiento, y mantenimiento, de los imperios chino, persa y romano, después de su pasaje de imperio marítimo a continental, no estuvo sustentado ni en un previo comercio especialmente intenso ni en medios de comunicación muy desarrollados. Por supuesto que en la expansión continental romana intervinieron intereses capitalistas, pero no de una manera exclusiva; esos intereses estaban representados fundamentalmente por los recaudadores de impuestos, funcionarios que aspiraban a ocupar cargos, y especuladores rurales, pero no por grupos de interesados en establecer un comercio especialmente intenso.

La expansión persa no resultó de ninguna manera del impulso de grupos de interés capitalista. Lo mismo puede decirse de los fundadores del Imperio chino o de la monarquía carolingia: en ninguno de esos casos puede afirmarse que esos grupos actuaran como fuerzas motivantes o como factores determinantes.

Claro que también en estos casos está presente la importancia económica del comercio; pero en toda expansión política terrestre del pasado —incluidas las Cruzadas— pueden encontrarse también otros motivos. Esos motivos son diversos: rentas principescas más elevadas, privile-

gios, feudos, cargos y honores sociales para los vasallos, caballeros, oficiales, funcionarios, hijos menores de funcionarios hereditarios, etc. Lo decisivo era la expansión terrestre —la Primera Cruzada fue, primordialmente, una campaña terrestre—, aunque como elemento coadyuvante también importaba la obtención de puertos marítimos.

En algunos casos no sólo no ha sido el comercio la vía de la expansión política sino que incluso se ha invertido el enlace causal. En el caso de los imperios ya mencionados, aquellos cuyo gobierno estaba técnicamente capacitado para establecer al menos medios terrestres de comunicación, lo hicieron, ante todo, con fines estrictamente administrativos, e independientemente de las ventajas comerciales, presentes o futuras, que pudieran resultar de los mismos.

Rusia ejemplifica el caso de una comunidad política cuyos medios de comunicación —ferrocarriles— no estuvieron determinados primordialmente por factores políticos sino económicos. Otro ejemplo lo encontramos en el ferrocarril del sur de Austria. Casi todas las comunidades políticas poseen “ferrocarriles estratégicos”. Esto ha sido realizado con la esperanza de un comercio que, a la larga, rendiría sus beneficios. Algo semejante ocurrió en el pasado: no es posible demostrar que las vías militares romanas tuvieran una finalidad comercial; tampoco fue ése el caso de los puestos postales persas y romanos, cuya finalidad era estrictamente política. No obstante ello la consecuencia normal de la unificación política ha sido el desarrollo del comercio. Por primera vez el comercio recibe de la unificación política un seguro y garantizado fundamento legal. Pero incluso esta regla tiene sus excepciones, por-

que además de su dependencia respecto de la pacificación y de las garantías formales de cumplimiento de la ley, el desarrollo del comercio depende de ciertas condiciones económicas —en especial depende del desarrollo del capitalismo.

El modo de gobernar una formación política unificada puede sofocar el desarrollo del capitalismo. Esto ocurrió, por ejemplo, en el Alto Imperio Romano, cuando una confederación de “polis”, fundada en una vigorosa economía agraria de subsistencia, fue reemplazada por una estructura unificada. El mantenimiento del ejército y del aparato administrativo de gobierno, mediante tributos, sofocaron directamente el desarrollo del capitalismo.

Si bien no puede afirmarse que el comercio, como tal, sea el elemento determinante de la expansión política, cabe señalar que la estructura económica en general es factor coadyuvante del alcance y modalidad de dicha expansión. No sólo las mujeres, los animales y los esclavos sino también la escasez de tierras es uno de los motivos primarios y fundamentales de la adquisición violenta. El modo natural de conquistar comunidades campesinas consiste en apoderarse directamente de la tierra y aniquilar a la población establecida.

El desplazamiento del pueblo teutón sólo atenuadamente se sirvió de este medio. Grupalmente es probable que sólo haya traspasado las actuales fronteras lingüísticas en algunos territorios aislados. En qué medida ese desplazamiento estuvo motivado por una “escasez de tierras” debida a una superpoblación o por presión política de otras tribus o simplemente por la existencia de buenas oportu-

nidades, es un problema que sólo debemos dejar planteado. En todo caso, algunos de los grupos conquistadores, especialmente aquellos que lo hacían por un período prolongado, conservaron sus derechos sobre la tierra nativa arable en caso de regreso. La anexión política de la tierra de territorios extranjeros se produjo más o menos violentamente, y el modo como el conquistador ejerce sus derechos sobre la tierra conquistada incide sobre la conformación de otras estructuras económicas. Como lo ha indicado repetida y correctamente Franz Oppenheimer es frecuente que la renta sobre el suelo sea producto de una conquista política violenta. En el caso de una economía de subsistencia y una conformación feudal, la población de la tierra conquistada no puede ser aniquilada sino conservada y convertida en tributaria del conquistador que, así, pasa a ser un señor feudal. Esto ocurrió siempre que el ejército conquistador estuvo compuesto por caballeros con equipo propio, como en el caso de los persas, los árabes, los turcos, los normandos y los vasallos feudales occidentales en general.

También en el caso de las comunidades comerciales plutocráticas lanzadas a la conquista encontramos un señalado interés por la renta del suelo. Incluso en la Antigüedad la guerra estaba regularmente dirigida a la conquista de tierras fértiles que produjesen rentas sobre el suelo, ya que las ganancias del comercio también se reinvertían en tierras y préstamos hipotecarios. La guerra de Lelancio, que determinó prácticamente una época en la primitiva historia griega, fue una guerra marítima y entre ciudades comerciales. El objetivo primario de la contienda entre los aristócratas de Caléis y Eretria fue, empero, el extenso y

fértil llano de Lelancio, aunque secundariamente también lucharan por diversas clases de impuestos. Entre los beneficios que la Federación Marítima Ateniense ofrecía al *demos* de la ciudad conquistadora, la suspensión del monopolio sobre la tierra por parte de las ciudades conquistadas no fue, precisamente, de los menos importantes. Sancionó para los atenienses el derecho de adquirir e hipotecar tierras en cualquier lugar.

De hecho encontramos el mismo supuesto en la creación, por parte de Roma, de la institución del *commercium* entre sus ciudades aliadas. Por otra parte, como lo prueban los discursos verrínicos, los intereses ultramarinos de los itálicos establecidos en el área de influencia romana representaban, al menos parcialmente, intereses capitalistas sobre la tierra.

La expansión del interés capitalista por la tierra puede generar un antagonismo con los intereses del campesinado. Ese antagonismo se manifestó significativamente, durante el largo período que culminó en los Gracos, en la lucha interna de los poseedores de tierras romanos en el momento de la expansión política de Roma. Mientras los grandes propietarios de dinero, animales y hombres querían que las tierras conquistadas se consideraran tierras públicas y fueran cedidas en arriendo (*ager publicus*), los campesinos querían un reparto de tierras que asegurara el mantenimiento de su descendencia. La tradición refleja los compromisos entre dichos intereses antagónicos aunque, por supuesto, no contamos con detalles fehacientes.

La expansión ultramarina de Roma pone de manifiesto, en

la medida en que estuvo económicamente determinada, ciertas características que hasta la actualidad vemos reaparecer regularmente. Fue en Roma, sin embargo, donde se dieron por primera vez de manera paradigmática. Y por generales que sean las transiciones hacia otros tipos, dichas características “romanas” son propias de un tipo específico de relaciones capitalistas, o, mejor dicho, constituyen las condiciones de posibilidad de la existencia de ese tipo específico de capitalismo al que nosotros queremos identificar como capitalismo imperialista.

Esas características se originan en los intereses capitalistas de los recaudadores de impuestos, los prestamistas estatales, los proveedores del Estado, los comerciantes de ultramar privilegiados por el Estado y los capitalistas coloniales. Estos grupos encuentran sus oportunidades de ganancia en la directa explotación de poderes ejecutivos, es decir, de poder político orientado hacia la expansión.

La colonización ultramarina crea múltiples oportunidades de ganancia para los grupos ligados a intereses capitalistas en virtud de la esclavización forzosa de los nativos o, por lo menos, de su adscripción a la tierra (*glebae adscriptio*) y su explotación como mano de obra en las plantaciones. Según parece los cartagineses fueron los primeros en establecer una organización semejante de gran magnitud; los últimos en realizarla en esa magnitud fueron los españoles en Sudamérica, los ingleses en los Estados sureños de Norteamérica y los holandeses en Indonesia. La colonización ultramarina también favorece el monopolio forzoso del comercio con estas colonias, y probablemente con otros territorios. Mientras la comunidad política no dispone de un mecanismo adecuado para la recaudación

de impuestos en los territorios recién colonizados (a este tema nos referiremos luego), esos impuestos brindan oportunidades de ganancia a los recaudadores capitalistas.

A veces es el ejército mismo —como ocurre en el feudalismo puro— el que suministra, junto con el equipo, los elementos materiales para la guerra. Pero si lo hace la comunidad política, entonces, tanto la expansión mediante la guerra, como la obtención de los elementos necesarios para su preparación, llegan a representar una ocasión muy favorable para la obtención de préstamos de gran magnitud. Así aumentan las oportunidades de ganancia de los prestamistas estatales. Incluso durante la Segunda Guerra Púnica esos prestamistas impusieron sus propias condiciones al gobierno de Roma.

Cuando los principales prestamistas del Estado constituyen un sector masivo de rentistas estatales (propietarios de títulos de la deuda), esos créditos representan oportunidades de ganancia para los Bancos emisores de títulos, tal como ocurre en la actualidad. Los intereses de los proveedores de materiales bélicos son coincidentes con aquéllos. Esta situación genera la existencia de fuerzas económicas interesadas en el estallido de conflictos bélicos *per se*, es decir, independientemente de lo que de ello resulte para su propia comunidad.

Aristófanes distinguía entre industrias de guerra e industrias de paz, aunque en su época, como se infiere de su enumeración, todavía era el ejército autoequipado el centro de gravedad. El ciudadano se equipaba individualmente haciendo sus encargos a los artesanos, como el espadero y el armero. Los grandes almacenes comerciales

privados -“fábricas”- eran fundamentalmente depósitos de armamentos.

Actualmente el gobierno como tal es prácticamente el único agente que encarga material bélico y elementos de guerra. Esto incrementa la naturaleza capitalista del proceso. Hoy en día tanto los Bancos que financian créditos de guerra como grandes sectores de la industria pesada están interesados económicamente en la guerra; pero los proveedores directos de armamentos y fusiles no son los únicos interesados económicamente. Tanto una guerra perdida como una guerra ganada significan un incremento de las actividades de esos Bancos e industrias.

Los miembros de una comunidad política están política y económicamente interesados en la existencia de grandes fábricas nacionales de material bélico. Ese interés los constriñe a permitir que dichas fábricas abastezcan con sus productos a todo el mundo, incluso a sus oponentes políticos.

Una orientación pacifista de los intereses capitalistas puede resultar, eventualmente, más rentable que una orientación imperialista, y contrarrestarla, cuando los motivos desencadenantes son de naturaleza puramente capitalista. Esto, a su vez, está estrechamente vinculado al modo como se subviene a las necesidades económicas, a saber, mediante una economía privada o mediante una economía colectiva. Su mutua relación es decisiva para el tipo de tendencias económicas expansivas apoyadas por las comunidades políticas.

El capitalismo imperialista, fundamentalmente el capitalismo colonial de botín fundado en la fuerza directa y el

trabajo forzado, es el que generalmente, y en todas las épocas, ha generado las mayores oportunidades de ganancia, normalmente superiores a las oportunidades dadas a las empresas industriales dedicadas a la exportación y orientadas al comercio pacífico con miembros de otras comunidades políticas. Por tanto: el capitalismo imperialista siempre se desarrolla allí donde ha sido la comunidad política *misma*, o sus partes-elementos (municipios), lo que ha satisfecho la demanda, preferentemente mediante una economía pública colectiva. El grado de importancia del capitalismo imperialista ha dependido siempre del grado de poder alcanzado por esa economía colectiva.

Actualmente vuelven a darse crecientes oportunidades de ganancia en el extranjero, fundamentalmente en el caso de zonas política y económicamente “roturadas”, es decir que participan en las formas específicamente modernas de “empresa” pública y privada. Brindan estas oportunidades los “pedidos públicos” de armas; de los ferrocarriles y otras actividades de construcción iniciadas por el gobierno o por constructores con derechos monopólicos; de organizaciones monopólicas para la recaudación de contribuciones destinadas al comercio y la industria; de las concesiones monopólicas; y de créditos estatales. Estas oportunidades de ganancia son significativamente mayores que las del comercio privado e, incluso, se realizan a sus expensas.

Las ventajas de estas empresas públicas colectivas se acentúan a medida que se acentúa su importancia económica como medio de satisfacer las necesidades. Esta tendencia es paralela a la tendencia a la expansión económica en base a un apoyo político y a la concurrencia

entre comunidades políticas individuales cuyos miembros controlan el capital de inversión. Su finalidad es asegurarse dichos monopolios y participaciones en contratos públicos. Disminuye, así, la importancia de la mera “puerta abierta” para la importación privada de mercancía.

Estas oportunidades de ganancias monopolísticas les pueden ser aseguradas fehacientemente a los miembros de la propia comunidad política mediante la ocupación, o al menos el sometimiento, del poder político extranjero bajo la forma de un “protectorado” o algo semejante. Por tanto, esta tendencia “imperialista” va desplazando a la tendencia a la expansión “pacifista” que sólo pretende obtener un “comercio libre”. Este comercio “libre” sólo predominó mientras el abastecimiento mediante el capitalismo privado centró en el comercio pacifista las mejores oportunidades de ganancia capitalista, en lugar de centrarse éstas en el comercio monopolista o, al menos, en el comercio no monopolizado por el poder político.

El resurgimiento universal del capitalismo “imperialista”, que siempre ha sido el modo normal de influencia de los intereses capitalistas sobre la política, así como el resurgimiento de tendencias políticas expansivas, no son, por tanto, fenómenos accidentales. Se impone, pues, a su respecto, una anticipación cognoscitiva para el futuro previsible.

Esta situación variaría muy poco en lo fundamental si, por un instante, hiciéramos el experimento mental de imagináramos comunidades políticas individuales que fueran, hasta cierto punto, comunidades “socialistas de Estado”, es decir, asociaciones que dieran satisfacción al mayor

número posible de sus necesidades mediante una economía colectiva. Todas las comunidades políticas participantes de esta economía colectiva querrían adquirir al precio más bajo posible las mercancías necesarias no producidas en su propio territorio (algodón en Alemania, por ejemplo) a las comunidades dotadas de monopolios naturales, a los que intentarían éstas explotar. Probablemente recurrirían a la fuerza en caso de que ésta pudiera ayudar a obtener condiciones comerciales favorables; entonces las comunidades más débiles se verían forzadas a pagar tributos, al menos de hecho aun cuando eso no se formalizara. Por otra parte no existen motivos válidos para que las comunidades socialistas de Estado más poderosas, en caso de poder hacerlo, se abstengan de imponer tributos a las más débiles en beneficio de sus propios miembros, tal como siempre ha ocurrido en el transcurso de la historia anterior.

Desde un punto de vista económico el “conjunto” de los miembros de una comunidad política no socialista está tan poco interesado en el pacifismo como cualquier otro sector del mismo en particular.

Los *demos* griegos —y no sólo ellos— vivían económicamente de la guerra. Mediante la guerra conseguían soldados y, si salían victoriosos, el tributo de los súbditos. De hecho este tributo se distribuía entre los ciudadanos de derecho pleno, disimulado bajo la forma de compensaciones por la asistencia a las asambleas populares, juicios y festividades públicas. Todo ciudadano de derecho pleno estaba en condiciones de entender inmediatamente el interés de una política y un poder imperialistas. Actualmente no son del todo comprensibles para las masas los

beneficios provenientes del exterior, tanto los de origen imperialista como los que representan reales “tributos”, y que recaen sobre los miembros de una comunidad política, en razón de la complejidad de intereses en que se insertan. Pues en el orden económico actual el tributo pagado a las “naciones acreedoras” se manifiesta como pago de intereses sobre deudas o como ganancias de capital transferidas desde el exterior a los sectores pudientes de la “nación acreedora”. En el supuesto de una suspensión de estos tributos para países como Inglaterra, Francia y Alemania, éstos experimentarían, respecto de sus productos nacionales, una notable disminución del poder adquisitivo. El mercado de trabajo de los respectivos obreros se vería desfavorablemente influido.

Los obreros de las naciones acreedoras tienen, empero, una mentalidad sumamente pacifista, y, en general, no están interesados en la continuación y recaudación obligatoria de esos tributos de las comunidades deudoras extranjeras morosas. Tampoco están interesados en la participación forzosa en la explotación de colonias extranjeras y en compartir contratos públicos. Esta actitud resulta, por una parte, de su inmediata situación de clase oprimida, y por otra parte de la situación sociopolítica interna de las comunidades en una etapa capitalista. La clase dominante es la que, precisamente, tiene derecho a los tributos. Una política imperialista exitosa —regularmente dirigida a dominar el exterior— también refuerza el “prestigio” nacional y, con ello, el poder y la influencia de las clases, grupos de *status* y partidos bajo cuyo dominio se obtuvo el éxito.

Además de los factores económicos que generan simpa-

tías pacifistas en el proletariado existen otros factores económicos que inducen a su vez corrientes de simpatía pacifista en otras clases sociales. El capital invertido en la producción de maquinarias y elementos bélicos crea fuentes de trabajo; cualquier repartición gubernamental puede llegar a ser, en un caso particular, factor de prosperidad, y, más aún, puede fomentarla indirectamente aumentando la demanda y la intensidad de la empresa comercial.

Pero el gobierno también retira capital de usos alternativos y hace aún más difícil la satisfacción de demandas de otros sectores. Los medios bélicos se obtienen, fundamentalmente, mediante impuestos que las clases dirigentes transfieren, en razón de su poder social y político, a las masas, siempre dentro de los límites que las consideraciones “mercantilistas” imponen a la regimentación de la propiedad.

Frecuentemente son los países con menor presupuesto militar, y sobre todo los países pequeños, los que experimentan una expansión económica superior a la de otras potencias. Por otra parte suele ocurrir que los países pequeños sean más fácilmente aceptados por países extranjeros para la explotación económica, pues en ese caso parece menos factible que la intrusión económica sea seguida por una intervención política.

Está empíricamente demostrado que la clase pequeño-burguesa y el proletariado a menudo pueden abandonar con facilidad sus intereses pacifistas. Esto está parcialmente motivado por la mayor predisposición de las “masas” no organizadas a los influjos afectivos y también por

la vaga idea de éstas de que la guerra puede crear inesperadas oportunidades. Por supuesto que también importan, en este contexto, intereses específicos, como la esperanza de los países superpoblados de obtener territorios para la emigración. También coadyuva el hecho de que las “masas”, contrariamente a las clases dominantes, tienen mucho menos que perder. Una guerra perdida significa, para un “monarca”, la posibilidad de la pérdida de su trono; los gobernantes y las clases interesados en una “constitución republicana” pueden temer al “general” victorioso; la burguesía propietaria en general teme experimentar pérdidas económicas debido a los frenos impuestos al “negocio habitual”. En ciertas circunstancias, si la derrota provoca un descalabro social, la clase poseedora dirigente teme una pérdida violenta del poder en favor de los desposeídos. Las “masas”, como tales, no tienen nada que perder, excepto sus vidas. Pero la valoración y el efecto de este peligro varía mucho en sus propios pensamientos. En general puede reducirse fácilmente a cero mediante un influjo afectivo.

### **3. La “nación”**

La eficacia de ese influjo afectivo no se origina, en lo fundamental, en factores económicos. Su origen hay que buscarlo en sentimientos de prestigio frecuentemente muy arraigados en las masas pequeñoburguesas pertenecientes a formaciones políticas que han accedido a posiciones de poder. Ese sentimiento de prestigio político puede unirse a la convicción de su responsabilidad por las futuras generaciones. Entonces se convierte en una responsabilidad

propia de las estructuras de las grandes potencias *per se* la distribución del poder y del prestigio entre su propia comunidad política y las comunidades extranjeras. De más está decir que esa eficacia ideal del prestigio de poder se esparcirá vigorosamente entre todos los sectores de poder capaces de promover un comportamiento común dentro de una comunidad política.

Ellos son los exponentes específicos y más dignos de confianza del concepto del Estado como una estructura de poder imperialista que requiere una incondicionada fidelidad.

Aparte de los ya mencionados intereses imperialistas directos y materiales cabe señalar otros intereses, parcialmente indirectos y materiales, parcialmente ideológicos, encarnados en grupos de intelectuales privilegiados de diversas maneras dentro de una comunidad política y que, de hecho, derivan sus privilegios de su existencia misma. Nos referimos a los autoconsiderados “miembros” especiales de una “cultura” especial que también se expande entre los restantes miembros de la comunidad política. Mediante el influjo de estos ideólogos el desvergonzado prestigio de poder se convierte forzosamente en otros modos especiales de prestigio y, particularmente, en la idea de “nación”.

El concepto de “nación” —en el supuesto de que sea claramente definible— no puede consistir en la reunión de las cualidades empíricas comunes a todos sus miembros integrantes. Tal como el término es empleado en ciertas circunstancias, su concepto implica, ciertamente, la posibilidad de que ciertos grupos de personas experimenten un

sentimiento de solidaridad especial frente a otros grupos. Es un concepto, pues, propio del ámbito de los valores. No existe, empero, un acuerdo acerca de la constitución de esos grupos o de la determinación acerca de qué acción debe ser la resultante de dicha solidaridad.

En primer lugar, en el lenguaje común la “nación” no se identifica con el “pueblo de un Estado”, es decir con los miembros de una comunidad política dada. En muchas comunidades políticas se da el caso de grupos que proclaman vigorosamente su independencia “nacional” frente a otros grupos de la misma comunidad; o, a veces, se da el caso de partes de un grupo cuyos integrantes la consideran una “nación” homogénea, como Austria antes de 1918. En segundo lugar, la “nación” no se identifica con una comunidad de lengua; la insuficiencia de la unidad lingüística como determinante de una “nación” la prueban los serbios y croatas, los norteamericanos, irlandeses e ingleses. Aparentemente ello no es en absoluto condicionante de una “nación”. En documentos oficiales coexisten las expresiones “nación suiza” y “pueblo suizo”. Y algunos grupos lingüísticos, como ocurría al menos hasta hace poco tiempo con los rusos blancos, no se consideran una “nación” separada. Pero normalmente las masas se consideran una “nación” determinada cuando las unifica una lengua común como valor cultural; esto ocurre principalmente en Austria, que es un país típico en cuanto a sus conflictos lingüísticos, pero también en Rusia y en Prusia oriental. La relación entre lengua común y “nación” tiene, sin embargo, diversos grados de intensidad; es muy débil, por ejemplo, en el caso de los Estados Unidos y Canadá.

La unidad lingüística puede no ser suficiente para pro-

mover una solidaridad “nacional”. Esta puede ligarse, en cambio, a alguno de los grandes “valores culturales de las masas”, por ejemplo a un credo religioso, tal como ocurre entre los serbios y croatas. También puede ligarse a formaciones sociales y usos distintos, y, en consecuencia, a factores “étnicos” comunes, tal como ocurre entre los suizos alemanes y los alsacianos frente a los alemanes del Reich o entre los irlandeses frente a los británicos. Pero la solidaridad nacional puede surgir, fundamentalmente, del recuerdo de un destino político común con otras naciones, como entre los alsacianos y los franceses desde la guerra revolucionaria representativa de una época heroica común.

Por supuesto que la pertenencia a una “nación” no necesariamente implica una comunidad de sangre. De hecho los “nacionalistas” más radicalizados suelen ser de origen extranjero. Por otra parte si bien la nacionalidad puede reconocer un tipo antropológico común esto no es suficiente ni es condición previa de la fundación de una nación. Con todo, en el concepto de “nación” están comprendidos los conceptos de ascendencia común y de una frecuentemente indefinida pero esencial homogeneidad. Estos conceptos también son constitutivos del sentimiento de solidaridad de las comunidades étnicas, aunque éste se nutre de varias otras fuentes. Pero no es suficiente con el sentimiento de solidaridad étnica para constituir una “nación”. Así, los rusos blancos, si bien siempre poseyeron un sentimiento de solidaridad étnica frente a los grandes rusos, actualmente no podrían considerarse como una “nación” independiente. Los polacos de la Alta Silesia, hasta hace poco tiempo, no experimentaban ningún sen-

timiento de solidaridad con la “nación polaca”. Se juzgaban a sí mismos como un grupo étnico diferenciado de los alemanes y, por lo demás, sólo súbditos prusianos.

Es un viejo problema el determinar si los judíos constituyen una “nación”. De un modo general a esta cuestión responderían negativamente tanto los judíos rusos como los judíos asimilados de la Europa Occidental y Norteamérica y los sionistas. Pero en particular la respuesta variaría tratándose de los pueblos que constituyen su medio ambiente, como por ejemplo los rusos por una parte y los norteamericanos por la otra; en el caso de los norteamericanos actualmente algunos continúan afirmando que hay una semejanza esencial entre la naturaleza norteamericana y la judía, como lo puso de manifiesto en un documento oficial un presidente norteamericano.

Los habitantes de Alsacia cuyo idioma es el alemán y que no se reconocen a sí mismos como miembros de la “nación” alemana sino que reivindican el recuerdo de su unión política con Francia, no por ello se juzgan simples miembros de la “nación” francesa. Los negros norteamericanos se juzgan a sí mismos, al menos por el momento, miembros de la “nación” estadounidense, pero es difícil que así los juzguen los blancos del Sur.

Hasta hace quince años conocedores del lejano Oriente todavía negaban que los chinos constituyeran una “nación” y sólo los consideraban una “raza”. Actualmente, empero, opinarían de un modo muy distinto. Parece, en consecuencia, que dadas ciertas condiciones, lo que determina la constitución en “nación” de un grupo de personas es un comportamiento específico, o que ese atributo

es resultado de un “logro” obtenible, además, en un plazo breve.

También existen grupos sociales para los cuales es indiferente la pertenencia valorativa a una nación específica y que incluso la niegan directamente. Actualmente algunos dirigentes clasistas del proletariado consideran que esa indiferencia y esa negativa constituyen un logro. La respuesta a esa actitud por parte del proletariado en general depende de su pertenencia política y lingüística, pero en términos generales puede decirse que, actualmente, es cada vez menos aceptada.

La idea de “nación” genera disposiciones muy variadas según se trate de diferentes clases sociales y también de grupos específicos a los que el uso lingüístico les atribuye la cualidad de “naciones”. La variación comprende desde una vehemente afirmación hasta una vehemente negación, pero también comprende una total indiferencia, como en el caso de los ciudadanos de Luxemburgo y de los pueblos nacionalmente “dormidos”. No encontramos disposiciones homogéneas o históricamente invariables ante la idea de “nación” si consideramos, por ejemplo, los estratos feudales, los estratos de funcionarios, los estratos de burgueses empresarios de diversas categorías y los estratos de “intelectuales”.

Son variables los motivos por los que se cree representar a una nación, así como lo es el comportamiento empírico resultante de la pertenencia a una nación o de su carencia. No tienen la misma dinámica los “sentimientos nacionales” del alemán, el inglés, el norteamericano, el español, el francés o el ruso. Así, por ejemplo, el sentimiento nacional

se enlaza de un modo diverso con las agrupaciones políticas, y la “idea” de nación puede entrar en conflicto con la finalidad empírica de algunas agrupaciones políticas. Las consecuencias de ese antagonismo pueden ser muy diversas.

Por supuesto que los italianos de la agrupación estatal austríaca lucharían contra las tropas italianas sólo en el caso de que fueran obligados a hacerlo. En la actualidad muchos austríacos alemanes se mostrarían sumamente renuentes a combatir contra Alemania, y no podría confiarse en ellos. A la vez, los germano-norteamericanos, aunque aprecian su “nacionalidad”, no sólo combatirían con gusto contra Alemania sino, si así fuera el caso, también incondicionalmente. Los polacos del Estado alemán estarían dispuestos a luchar contra un ejército ruso-polaco pero probablemente no contra un ejército exclusivamente polaco. Los serbios austríacos combatirían contra Servia animados de sentimientos muy mezclados, y con la única esperanza de obtener una común independencia. Es más probable que los polacos rusos lucharan contra un ejército alemán que contra uno austríaco.

Está históricamente comprobada la variabilidad del grado de solidaridad ante el exterior y sus diferencias de fuerza dentro de una misma nación. Pero este sentimiento, en general, se ha desarrollado incluso donde los antagonismos de clase no han experimentado ninguna disminución.

De todas maneras las diferencias de sentimiento nacional son, a la vez, significativas y fluidas y, como ocurre en los demás ámbitos, se dan diferentes respuestas a la pregunta: ¿qué consecuencias está dispuesto a sacar un grupo de

personas del “sentimiento nacional” existente entre ellas? Por vehemente y subjetivamente cierto que sea el *pathos* desarrollado entre ellas ¿qué tipo de acción específica común están dispuestas a llevar a cabo? El grado en que una convención es adoptada como rasgo “nacional” en la diáspora es tan variable como la significatividad de las convenciones comunes en lo que respecta a la convicción de la existencia de una “nación” independiente. Frente a estos conceptos de valor de la “idea de la nación”, del todo imprecisos desde un punto de vista empírico, una tipología sociológica debería hacer un análisis de todas las clases de sentimientos comunitarios de solidaridad, en sus determinantes genéticos y en sus consecuencias para la acción en común de los participantes. Aquí no podemos intentarlo.

Consideraremos en detalle, en cambio, el hecho de que, para sus defensores, la idea de la nación está estrechamente vinculada a intereses de “prestigio”. En sus más antiguas manifestaciones esta concepción siempre estuvo, aunque a veces de una manera oculta, el mito de una “misión” providencial. Esta misión sería realizada por aquellos individuos a quienes los mismos sostenedores de la concepción elegirían. En esa concepción primitiva también estaba implicada la idea de que el modo de facilitar esa misión consistía en promover los rasgos distintivos del grupo establecido como nación. Por tanto, si esa misión encuentra su razón de ser en el valor de su contenido sólo puede pensarse coherentemente como una misión “cultural” determinada. En términos generales es la supremacía, o por lo menos la insustituibilidad de los valores culturales, cuya conservación y desarrollo tienen

lugar mediante la promoción de los rasgos distintivos del grupo, lo que fundamenta la significación de la “nación”. De modo que si es manifiesto que los intelectuales, como los hemos denominado provisoriamente, están específicamente predestinados a difundir la “idea nacional”, igualmente son los que detentan el poder dentro de la comunidad política los que inducen la idea del Estado.

Llamamos “intelectuales” al grupo de personas que, en razón de su peculiaridad, tienen acceso a ciertas realizaciones denominadas “valores culturales” y que, por eso, se autoadjudican la conducción de una “comunidad cultural”.

Aún en su ambigüedad el concepto “nación” parece apuntar al ámbito de la política. Lo podríamos definir así: una nación es una comunidad de sentimiento que se exteriorizaría adecuadamente en un Estado propio; por tanto, una nación es una comunidad que propende regularmente a generar un Estado propio.

Los factores que determinan la aparición de un sentimiento nacional son, a este respecto, muy variados. Dejando a un lado la fe religiosa tenemos que tener en cuenta, en primer lugar, los destinos políticos comunes. Pueblos muy diferentes entre sí desde ciertos puntos de vista pueden, en ciertas circunstancias, sentirse unificados por un destino común. La razón de que los alsacianos no se sientan parte de la nación alemana hay que buscarla en sus recuerdos. Durante mucho tiempo su destino político estuvo desligado de la esfera alemana; sus héroes son los héroes de la historia francesa con la que comparten una época heroica.

La existencia de hecho de un Estado puede, sin embargo, ser un factor decisivo en la promoción de un vigoroso sentimiento de solidaridad entre la masa, aun cuando esa masa no comparta con él la misma época heroica y esté traspasada por antagonismos internos de clase. El Estado es garantía de seguridad y, frente a un peligro externo, la seguridad nacional pasa a primer término; en este caso, aunque sea de una manera discontinua, se produce una exaltación de los sentimientos de solidaridad nacional. Así ocurrió en Austria, donde el llamado peligro nibelungo sirvió de unificación a elementos del Estado que, en apariencia, luchaban por escindirse sin pensar en las consecuencias. Entonces se pudo contar no sólo con los funcionarios y oficiales, que estaban interesados en la subsistencia del Estado como tal, sino también con las masas del ejército.

Otro factor particularmente complejo, determinante de la aparición de un sentimiento nacional, es la raza. No consideraremos aquí lo que los fanáticos raciales denominan efectos místicos de una comunidad de sangre. Sólo diremos que las variedades de tipos antropológicos no constituyen sino uno de los factores de reclusión, atracción social y repulsión y que esas variedades no tienen mayor importancia que las diferencias adquiridas por tradición. Existen, al respecto, diferencias características. Cualquiera yanqui admite que el mestizo civilizado, con un cuarto o un octavo de sangre india, es un miembro de la nación; puede, incluso, reivindicar su propia ascendencia india. Pero su comportamiento respecto del negro es muy distinto, sobre todo si el negro adopta su mismo modo de vida y, por tanto, desarrolla aspiraciones sociales. ¿Cómo

explicar este hecho?

Puede estar condicionado por repulsiones estéticas. Pero, según mi experiencia, el legendario “olor de los negros” no es perceptible. La contraprueba de esa supuesta aversión natural entre razas la encontramos en el hecho de la existencia de niñeras negras, de cocheros negros que viajaban junto a las señoras para conducir el cabriolet y, fundamentalmente, de varios millones de mulatos. Esta repulsión está socialmente determinada y sólo conozco una explicación aceptable de ella: los negros fueron esclavos y los indios no lo fueron.

Entre los factores culturales determinantes de la constitución del sentimiento nacional la posesión de una lengua común es, en todas partes, el más relevante. Pero tampoco una lengua común es, de por sí, condición suficiente ni del todo necesaria. Suiza no carece de un sentimiento nacional específico, aunque carece de una lengua común; a pesar de poseer una lengua común con los ingleses no por eso los irlandeses poseen un sentimiento nacional común con ellos. Con la democratización del Estado, la sociedad y la cultura, la lengua adquiere, forzosamente, mayor relevancia. La posesión de una lengua común es, económicamente hablando, más importante para las masas que para los grupos poseedores feudales o burgueses. El señor feudal o el burgués propietario pueden, hallándose en zonas extranjeras de cultura idéntica, hablar la lengua extranjera, mientras que el pequeñoburgués y el proletario, en idéntica situación, dependen de la solidaridad de los que hablan la misma lengua. Tanto la lengua como los medios literarios basados en ella son el primero y, por ahora, único valor cultural accesible a las masas partici-

pantes en la cultura. Para poder apreciar el arte, que posee una naturaleza mucho más aristocrática que la literatura, es preciso poseer una educación superior. También es éste el caso de las obras literarias más importantes. Por eso era tan utópica la idea dominante en Austria —y actualmente refutada por los hechos— de que la democratización moderaría los conflictos lingüísticos. Si bien los valores culturales comunes pueden generar nexos de unificación nacional no por ello debe concebirse a la “nación” como una “comunidad cultural”.

Quisiera señalar ahora un agente típico, y no siempre reconocido como tal, de este proceso. Me refiero a las mujeres. Son ellas las que especialmente contribuyen a la formación de un sentimiento nacional vinculado a la lengua. No es fácil escribir en lengua extranjera una composición lírica erótica dedicada a una mujer, pues su destinataria no la comprendería. Los poemas cortesanos y caballerescos no siempre fueron la primera literatura que reemplazó el latín por la lengua nacional, como ocurrió en Francia, Italia o Alemania, o que reemplazó al chino, como sucedió en Japón. No obstante ello siempre ha actuado en este sentido y ha valorizado las lenguas nacionales convirtiéndolas en lenguas literarias. Posteriormente fueron el Estado y la Iglesia —el primero por necesidades de gobierno, la segunda en función de los sermones— los que hicieron progresar constantemente la importancia de las lenguas vernáculas. No nos detendremos aquí en la descripción circunstanciada de ese proceso, aunque sí añadiremos algunas palabras acerca de la determinación económica de los conflictos lingüísticos modernos.

Intereses económicos capitalistas exigen, en la actualidad,

la conservación y promoción de la lengua popular. Nos referimos a los intereses de los editores, redactores, escritores y colaboradores de libros y revistas y, fundamentalmente, de los periódicos. Después de la fundación de los periódicos polacos y letones resultaron infructuosas las propagandas lingüísticas emprendidas por los gobiernos o las clases dirigentes de otra comunidad lingüística, pues frente a esas fuerzas económicas las razones de Estado resultan impotentes.

El origen de la reacción conciliar y a la vez nacionalista contra el poder universal del papado a fines de la Edad Media radicó en gran parte en los intereses de los intelectuales, que pretendían reservarse las prebendas de su propio país y no permitir que las usufructuasen extranjeros *vía* Roma. Después de todo es en las universidades y en los concilios de reforma de la Iglesia donde por primera vez se usa el término *natío* como concepto legal para una comunidad organizada. Por ese entonces, empero, la *natío* no se enlazaba con la lengua nacional *per se*; por las razones ya mencionadas ese enlace es típicamente moderno.

Si por motivos prácticos quiere caracterizarse al sentimiento nacional como algo homogéneo y específicamente autónomo ello sólo es posible por referencia a una tendencia hacia un Estado autónomo. No debemos perder de vista el hecho de que los sentimientos nacionales contienen sentimientos muy heterogéneos, tanto en cuanto a su naturaleza como en cuanto a su origen.

## EL REPARTO DE PODER EN LAS COMUNIDADES POLÍTICAS

### 1 Orden económico y orden social

Hay ley cuando existe la posibilidad de mantener un orden mediante un conjunto específico de hombres que aplicarán la coacción física o psíquica con el objeto de lograr una aceptación del orden o de sancionar su transgresión. El reparto de poder, económico y de otra clase, depende directamente del ordenamiento legal existente en la comunidad. Esto es aplicable no sólo al Estado sino a todos los órdenes legales. En términos generales entendemos por “poder” la posibilidad de que una persona, o varias, realicen su propia voluntad en una acción en común, aun contra la oposición de otros participantes en la acción.

Por supuesto que el poder “económicamente determinado” no se identifica con el “poder” como tal. Por el contrario, el poder económico puede surgir como consecuencia del poder ya existente por otros motivos. La lucha del hombre por el poder no siempre tiene como meta el enriquecimiento económico. El poder puede ser valorado

“por sí mismo”. A menudo es el “honor social” implicado en la posesión de poder lo que motiva su búsqueda. Pero no todo poder otorga honor social; el clásico caudillo político norteamericano, o el clásico especulador, evita voluntariamente todo honor social. En términos generales el poder “puramente económico”, y particularmente el poder monetario “desvergonzado”, no constituye de ninguna manera un fundamento suficiente de honor social. Tampoco el poder es el único fundamento del honor social. De hecho, como ha ocurrido con frecuencia, es el honor social, o el prestigio, el que puede constituir el fundamento del poder político o económico. El ordenamiento legal puede ser un aval del poder, así como del honor, pero no su origen principal; es, más bien, un elemento coadyuvante que, si bien aumenta las posibilidades de ostentar poder u honor, no siempre puede asegurarlo.

Llamamos “orden social” a la forma de reparto del honor social dentro de una comunidad entre sectores característicos que participan de este reparto. Por supuesto que el orden social y el orden económico están ambos relacionados con el “orden legal”. Pero orden social y orden económico no se identifican. Por orden económico nosotros entendemos simplemente la forma en que se reparten y utilizan los bienes y servicios económicos. Ciertamente existe un mutuo condicionamiento entre orden social y orden económico.

Ahora bien: “clases”, “grupos de status” y “partidos” son manifestaciones del reparto de poder dentro de una comunidad.

## 2. Situación de clase y situación de mercado

En nuestra terminología las “clases” no son comunidades; sólo representan posibles, y frecuentes, bases de acción en común. Hablamos de una “clase” en el caso de que 1) un grupo de personas posea un elemento causal específico de sus oportunidades de vida en común, en la medida en que 2) este elemento esté representado exclusivamente por intereses económicos en la posesión de bienes y oportunidades de ingresos y 3) esté representado en las condiciones de intercambios de productos o de trabajo. (Este punto se refiere a una “situación de clase” a la que brevemente podemos caracterizar como la clásica oportunidad para un suministro de bienes, condiciones materiales de vida y vivencias personales, en la medida en que dicha oportunidad resulta de la cantidad y clase de poder que se posee, o no se posee, para disponer de bienes y capacidades personales que posibilitan la obtención de ingresos en un orden económico dado. “Clase” menta cualquier grupo de personas que comparta la misma situación de clase).

Es un hecho económico elemental que el modo en que se reparte la propiedad de bienes materiales entre una multiplicidad de personas que se reúnen competitivamente en el mercado con fines de intercambio genera, de por sí, especiales oportunidades de vida. Conforme a la ley de la utilidad marginal ese tipo de reparto excluye a los desposeídos de la competencia por bienes de alto valor; favorece a los propietarios y, de hecho, éstos monopolizan la adquisición de esos bienes. En condiciones iguales ese tipo de reparto monopoliza las oportunidades de negocios

rentables entre quienes ya poseen bienes y no se ven forzados a intercambiarlos. Generalmente acrecienta su poder en las guerras de precios contra aquellos que por no poseer ningún bien sólo pueden ofrecer sus servicios en forma natural o en productos de su propio trabajo y que, fundamentalmente, sólo pueden subsistir, y dificultosamente, mediante la entrega de estos bienes. Este tipo de reparto determina que los propietarios monopolicen la posibilidad de transferir la propiedad de la esfera del uso como “fortuna” a la esfera de los “bienes de capital”. Todo ello es válido dentro del ámbito en que predominan condiciones puras de mercado. La “propiedad” y la “carencia de propiedad” son, pues, categorías elementales de toda situación de clase. No tiene importancia el hecho de que entre ambas categorías se dé realmente una guerra de precios o una lucha competitiva.

Pero incluso dentro de cada categoría es posible discernir diferentes situaciones de clase: por un lado de acuerdo a la clase de propiedad empleada para lograr ganancias; por otro lado conforme a la clase de servicios que puede ofrecerse en el mercado. Propiedad de edificios para vivienda, establecimientos productivos, almacenes, tiendas, tierra cultivable, fincas grandes o pequeñas —diferencias cuantitativas con posibles derivaciones cualitativas—, propiedad de minas, animales, hombres (esclavos); disponibilidad sobre instrumentos móviles de producción, o toda clase de bienes de capital, fundamentalmente dinero, u otros objetos fácilmente intercambiables por dinero en cualquier momento; disponibilidad sobre productos del propio trabajo o del trabajo ajeno, disponibilidad sobre monopolios cesibles de cualquier clase; todo esto com-

porta diferentes situaciones de clase de los propietarios, así como también las diferencia e identifica la “significación” que pueden y deben dar al empleo de la propiedad, sobre todo la propiedad transformable en su equivalente monetario. Conforme a ello los propietarios pueden, por ejemplo, formar parte de la clase de los rentistas o de los empresarios.

Los que carecen de propiedades y sólo pueden ofrecer servicios se diferencian, en igual grado, según su clase de servicio, o según el modo en que se valen de esos servicios, en relación continua o discontinua con un receptor. Pero el concepto de clase siempre contiene la siguiente característica general: el tipo de oportunidad en el *mercado* es el momento decisivo que condiciona el destino del individuo. Al respecto “situación de clase” es, en última instancia, equivalente a “situación de mercado”. La consecuencia de la posesión *per se*, que en el caso de los propietarios de animales conduce a la dependencia del esclavo o del siervo desposeído respecto del propietario, no constituye sino un momento preliminar de la efectiva formación de “clases”. No obstante, en el crédito ganadero y en el manifiesto rigor de la ley de deudas en esas comunidades, la mera “posesión”, como tal, surge por primera vez como un elemento determinante del destino individual. Esta situación contrasta con la de las comunidades agrícolas basadas en el trabajo. La relación acreedor-deudor sólo posibilita la emergencia de “situaciones de clase” en aquellas ciudades en las que una plutocracia genera un “mercado de crédito”, por incipiente que sea, con tasas de interés reguladas según el monto del préstamo y, de hecho, con una monopolización de los

mismos. Así comienzan las “luchas de clases”.

Aquellos individuos cuyo destino no está determinado por la oportunidad de utilizar bienes o servicios en su propio beneficio en el mercado, como por ejemplo los esclavos, no constituyen, sin embargo, una “clase” en el sentido técnico del término. Constituyen, más bien, un “grupo de status”.

#### **4. Acción clasista derivada del interés de clase**

Conforme a nuestra terminología la “clase” se constituye, inequívocamente, a partir de intereses económicos implicados en la existencia del “mercado”. Con todo, el concepto “interés de clase” resulta equívoco: inclusive lo es como concepto empírico, en la medida en que mediante él se signifique algo diferente de la dirección factual de intereses probablemente derivada de la situación de clase para determinado “promedio” de las personas subordinadas a la misma. Aun cuando la situación de clase y otras circunstancias permanezcan invariables puede variar la dirección en que probablemente desarrolle sus intereses el obrero individual; por ejemplo, su propia constitución individual puede capacitarlo para realizar su trabajo en un grado superior, medio o inferior. Igualmente una variación de la dirección de intereses puede advenir según que un número mayor o menor de individuos regularmente afectados por la “situación de clase” emprendan, o no, una acción *en común*; o también una agrupación entre ellos, por ejemplo en un “sindicato”, del que el individuo pueda, o no, esperar buenos resultados. (Por “acción en común”

entendemos la acción dirigida hacia el sentimiento de solidaridad de los actuantes. Por otro lado la acción societaria está dirigida hacia una regulación de intereses racionalmente motivada). De ninguna manera es un fenómeno universal el surgimiento de una acción societaria, o inclusive de una acción en común, derivada de una común situación de clase.

Las consecuencias de la situación de clase pueden limitarse a reacciones *similares* en lo esencial, o dicho en nuestros términos, a “acciones de masa”. Pero incluso puede no producir esa consecuencia. Frecuentemente sólo se desarrolla una informe acción en común. Así, por ejemplo, el “masculleo” de los trabajadores, en la antigua ética oriental: la reprobación moral del comportamiento del capataz, la cual quizás equivalía, en su significado práctico, a un fenómeno cada vez más típico precisamente del último desarrollo industrial, es decir el “trabajo lento” (la limitación voluntaria del esfuerzo de trabajo) de los obreros en virtud de un acuerdo tácito. Las condiciones culturales generales, y sobre todo las de orden intelectual, determinan hasta qué punto una “acción en común”, y probablemente una “acción societal”, surgen de las “acciones clasistas” de los miembros de una clase. También están determinadas por el grado de desarrollo de los antagonismos de clase y, fundamentalmente, por el grado de *claridad* con que se comprendan las relaciones entre las causas y los efectos de la “situación de clase”. La experiencia muestra que la variedad de oportunidades de vida de ningún modo genera, de por sí, una “acción clasista” (una acción en común entre los miembros de una clase). Es necesario que se diferencie claramente el hecho del

condicionamiento de los efectos de la situación de clase. Pues sólo en ese caso la variedad de oportunidades de vida podrá ser vivida no como un hecho absolutamente dado que debe aceptarse sino como efecto de 1) el reparto, existente de hecho, de la propiedad ó 2) de la estructura del orden económico concreto. Sólo en ese caso puede producirse una reacción racional contra la estructura clasista y no sólo actos de protesta discontinuos y desordenados. “Situaciones de clase” del primer tipo, específicamente puras y translúcidas, se dieron en los centros urbanos de la Antigüedad y durante la Edad Media, especialmente cuando la monopolización del comercio de los productos industriales de esos centros urbanos, o de productos alimenticios, hizo posible la acumulación de grandes fortunas. El “proletariado” moderno ejemplifica la “situación de clase” del segundo tipo.

#### **4. Formas de “lucha de clases”**

Por tanto, si bien cualquier clase puede, en principio, ser el sostén de alguna de las posibles y variadas formas de “acción de clase”, no por ello la acción ocurre necesariamente. Una clase no constituye, de por sí, una comunidad, y la equiparación conceptual entre “clase” y “comunidad” conduce a una visión deformada. Los individuos que comparten una misma situación de clase reaccionan comúnmente en acciones de masas ante situaciones tan reales como las económicas, y dirigen esas acciones en función de los intereses propios de la mayoría: éste es un hecho relevante, y en definitiva sencillo, que hace posible la comprensión de los acontecimientos his-

tóricos. Pero no es base suficiente para la operación pseudocientífica a la que frecuentemente conducen los conceptos de “clase” e “intereses de clase” y cuya típica expresión puede recogerse en la afirmación de un talentoso autor según el cual el individuo puede equivocarse sobre sus intereses mientras que la “clase” es, al respecto, “infalible”. Pero si bien las clases no constituyen, de por sí, comunidades, sin embargo, las situaciones de clase sólo se desarrollan a partir de una acción en común. La acción en común que genera situaciones de clase no es, empero, básicamente, una acción entre miembros de una misma clase, sino entre miembros de diferentes clases. La situación de clase del obrero y el empresario está inmediatamente condicionada por acciones en común: el mercado de trabajo, el mercado de productos y la empresa capitalista. Pero la existencia de una empresa capitalista presupone, a su vez, la previa existencia de una acción en común especial y especialmente conformada a los efectos de proteger la posesión de los bienes *per se*, y fundamentalmente el poder de los individuos para disponer, en principio libremente, de los medios de producción. Un “ordenamiento legal” específico es la condición previa necesaria de la existencia de una empresa capitalista. La especificidad de una situación de clase —especialmente cuando esa especificidad se funda en el poder de la propiedad *per se*— resultará más claramente eficiente en la medida en que se deje a un lado, dentro de lo posible, la significación de los restantes factores determinantes de relaciones recíprocas. Entonces adquiere su real relevancia la utilización del poder de la propiedad en el mercado. Aquí nos ocuparemos de los “grupos de status” sólo en

cuanto éstos aparecen como un impedimento para la realización efectiva del principio del mercado puro. Antes de referirnos brevemente a ellos adviértase que, en general, es poco lo que puede decirse acerca de formas específicas de manifestación del antagonismo de “clases” (en el sentido que nosotros le damos a esta palabra). Tanto en el pasado como en la actualidad ha tenido lugar un constante desplazamiento que, aunque con cierta imprecisión, puede caracterizarse así: la lucha en la que adquieren realidad efectiva las situaciones de clase se ha desplazado progresivamente del ámbito del crédito de consumo a la competición en el mercado de productos primero, y a la guerra de precios en el mercado de trabajo después. Fueron los campesinos endeudados, y probablemente también los artesanos acosados por los prestamistas urbanos y amenazados por la esclavitud por deudas, los que comenzaron las auténticas “luchas de clases” de la Antigüedad, en la medida en que éstas no fueron luchas entre grupos de status. La esclavitud por deudas es, efectivamente, el efecto regular de las diferencias económicas en las ciudades dedicadas al comercio, en especial en los cuerpos marítimos. Una situación semejante se dio entre los propietarios de animales. Hasta la época de Catilina fueron estas situaciones de deudas las que provocaron acciones clasistas. El incremento en el aprovisionamiento de cereales para la ciudad, en virtud del transporte desde el exterior, provocó después, junto con lo anterior, la lucha por los medios de subsistencia. Esta se manifestó, primeramente, como lucha por el abastecimiento de pan y por la determinación de su precio, y persistió durante toda la Antigüedad y la Edad Media. Los desposeídos constitu-

yeron un grupo homogéneo de oposición a los que de hecho fomentaban la carestía del pan. Después la lucha se fue ampliando hasta comprender productos esenciales para el nivel de vida y la producción artesanal. Durante la Antigüedad y la Edad Media no se registran más que algunos atisbos de luchas salariales. Poco a poco, sin embargo, éstas se han incrementado hasta llegar a la época moderna. En épocas anteriores fueron las sublevaciones de esclavos y las luchas en el mercado de productos las que privaron por sobre las luchas salariales.

En la Antigüedad y en la Edad Media los desposeídos luchaban contra los monopolios, la prioridad en la adquisición de tierras, los acaparamientos, y la reserva de productos no lanzados al mercado con el fin de aumentar sus precios. En la actualidad los obreros luchan por la determinación del precio del trabajo.

Este desplazamiento se pone de manifiesto en la lucha por obtener acceso al mercado y por la determinación del precio de los productos. Las luchas se desarrollaron, durante el período de transición a la época moderna, entre comerciantes y trabajadores en el modo de producción directo de artesanía doméstica. Es un hecho generalizado que los antagonismos de clase generados por la situación de mercado se agudizan entre quienes se oponen efectiva e inmediatamente entre sí en las guerras de precios. Las luchas obreras se dirigen casi exclusivamente contra sus oponentes reales e inmediatos en las guerras de precios, es decir, el fabricante y los ejecutivos, y no contra el rentista, el accionista y el banquero, pese a que las ganancias más o menos “inmerecidas” se acumulan más en las cajas de seguridad de estos últimos que en los bolsillos de los fa-

bricantes o de los ejecutivos. Frecuentemente esta sencilla situación ha sido un importante factor de determinación de la formación de partidos políticos a partir de situaciones de clase dadas. Así, por ejemplo, ha condicionado la existencia de los diversos tipos de socialismo patriarcal y los repetidos intentos —al menos en el pasado— de los grupos de status amenazados de constituir frentes de alianzas tácticas con el proletariado en contra de la “burguesía”.

## 5. Honor de status

Generalmente, y contrariamente a las clases, los *grupos de status* son comunidades. Pero frecuentemente poseen un carácter informe. A diferencia de la “situación de clase”, determinada exclusivamente por factores económicos, la “situación de status” alude a todo componente típico del destino existencial de los hombres condicionado por una peculiar estimación social del *honor*, sea positiva o negativa. Este honor puede encamarse en cualquier atributo compartido por un conjunto de individuos y, por supuesto, estar unido a una situación de clase: las diferencias de clases se enlazan de diversas maneras con las diferencias de status. Si bien la propiedad como tal no es siempre reconocida como un factor de status, sin embargo, a la larga resulta serlo y con significativa regularidad. Generalmente, en la economía de subsistencia de un vecindario organizado, el hombre rico es naturalmente el jefe. Pero frecuentemente eso no significa más que una distinción honorífica. En la llamada “democracia” pura moderna, es decir, la que prescinde de la organización especial de

privilegios de status individuales, puede ocurrir que las familias se unan en función de su pertenencia a una misma clase tributaria. Este ejemplo es válido para algunas pequeñas ciudades suizas. El honor de status, empero, no debe estar unido forzosamente a una “situación de clase”. En general ocurre lo contrario, a saber, que se opone con fuerza a las pretensiones de la pura propiedad.

Poseedores y desposeídos pueden formar parte del mismo grupo de status, y esto sucede a menudo con consecuencias fácilmente identificables. Con el tiempo, empero, esta “igualación” en la estimación social puede volverse muy insegura. La “igualdad” de status entre los “aristócratas” norteamericanos, por ejemplo, se pone de manifiesto en el hecho de que dejando a un lado la “dependencia” condicionada por las diversas funciones de “negocios”, sería considerado estrictamente repugnante incluso el “jefe” más rico que no se comportara con su “empleado” como su igual en derecho en todos los demás sentidos, jugando al billar o a las cartas por la noche en su club. Sería repugnante un trato de condescendencia “benevolente” del “jefe” con su “empleado”, pues esto señalaría una distinción de “posición”.

## **6. Desarrollo de la estratificación por status**

Desde el punto de vista de su contenido el honor de status implica un definido *estilo de vida* por parte de quienes quieren formar parte del círculo. Esto determina una restricción de las relaciones “sociales”, es decir, de las relaciones no sujetas a una finalidad económica o a cualquier

otra finalidad “funcional” de negocios. Esa restricción condiciona la realización de matrimonios a la pertenencia al círculo y conduce, por tanto, a una cerrazón completamente endógama. El desarrollo de un status comienza cuando la pura individualidad y la limitación socialmente irrelevante de un estilo de vida son sustituidos por una cerrada acción en común.

Actualmente, en los Estados Unidos, la estratificación por “grupos de status” fundada en estilos de vida convencionales se desarrolla en su especificidad a partir de la democracia tradicional. Así, sólo si se vive en determinada calle (“la calle”), se es admitido en la “sociedad” y se adquiere el derecho a mantener relaciones sociales, a ser visitado y recibido. Esta distinción de status impone un acatamiento de la moda dominante en la sociedad en un determinado momento. En los Estados Unidos los hombres acatan las modas en un grado desusado para Alemania. Ese acatamiento es considerado como un signo de la *aspiración* de un hombre a calificarse como caballero y, *prima facie*, determina que sea tratado como tal. Ese reconocimiento también incide en las oportunidades de empleo en establecimientos “acreditados” y, particularmente, en la posibilidad de hacer relaciones sociales y matrimonios con familias “bien estimadas”, tal como ocurría en Alemania, en la época del Kaiser, con la calificación para retar a duelo. En lo que concierne al honor de “status” éste es usurpado por aquellas familias que acreditan una larga residencia —aparte de su correspondiente poderío económico—, como los “F.F.V.” (*First Families of Virginia*, Primeras Familias de Virginia), o los descendientes —reales o imaginarios— de la “princesa in-

dia” Pocahontas, de los padres peregrinos o de los Knickerbockers, los integrantes de sectas esotéricas y de todo tipo de círculos que se identifican mediante cualquier clase de signos y emblemas... El desarrollo de un status es, en lo esencial, una cuestión de estratificación fundada en la usurpación. Esta es, regularmente, el origen de casi todo honor de status. El desfase entre esta situación exclusivamente convencional y el privilegio legal, positivo o negativo, es suprimido cuando, debido a un reparto permanente del poder económico, se “interioriza” y se estabiliza una determinada estratificación del orden social.

## 7. Grupo de status y casta

Llevado a sus últimas consecuencias el grupo de status deviene una “casta” cerrada. En este caso no sólo las convenciones y las leyes sino también los *rituales* garantizan las diferenciaciones de status. Entonces se supone que cualquier contacto de miembros de una casta “superior” con un miembro de una casta supuestamente “inferior” es causa de una contaminación ritualista y constituye un estigma que sólo un acto religioso puede expiar. Cada casta tiene sus cultos y dioses específicos.

Pero en términos generales el grupo de status sólo deviene una “casta” cuando existen diferencias subyacentes supuestamente “étnicas”. De hecho la “casta” es el modo regular de convivencia “societalizada” entre comunidades étnicas. Dichas comunidades étnicas, basadas en relaciones de consanguinidad, excluyen el matrimonio y las relaciones sociales exógamas. Los llamados pueblos “pa-

rias” participan de semejantes situaciones de casta que se encuentran en todo el mundo. Estos pueblos se agrupan en comunidades ligadas por tradiciones ocupacionales de determinados oficios u otras artes y por una fe en su comunidad étnica. Viven en una “diáspora” que excluye cualquier relación personal, excepto las de carácter inevitable, y con una situación legal precaria.

Si son tolerados ello se debe a que se los considera económicamente imprescindibles; incluso puede ocurrir que se hallen en una situación privilegiada; viven dispersos en diversas comunidades políticas. El ejemplo histórico más notable lo constituyen los judíos.

La “casta” originada en una segregación de “status” es estructuralmente diferente de la mera segregación “étnica”: en la estructura de casta los grupos étnicamente segregados abandonan su coexistencia horizontal y desvinculada para articularse en un sistema social y vertical con relaciones de super y subordinación. Dicho con precisión: las comunidades étnicamente divididas son unificadas por una socialización abarcante que tiende a una acción política y comunal específica. Lo que las diferencia específicamente, en cuanto a sus consecuencias, es lo siguiente: las coexistencias étnicas condicionan un rechazo y desprecio mutuos, pero posibilitan que cada comunidad étnica considere soberano su propio honor. La estructura de casta efectiviza una subordinación social y un reconocimiento de “más honor” favorables a las castas y grupos de status privilegiados. La causa de esto radica en que, en la estructura de casta, las diferencias étnicas como tales se convierten en diferencias “funcionales” dentro de la “societalización” política (guerreros, sacer-

dotes, artesanos con significación política importante para la guerra y la construcción, etc.). Empero, por lo general, incluso los pueblos parias más menospreciados están capacitados para continuar cultivando de alguna manera lo que es característico de las comunidades étnicas y de las de status: la convicción del propio “honor” específico, como se ve en los judíos.

El “sentido de la dignidad” sólo toma una desviación particular en el caso de los grupos de status privilegiados de modo negativo. Un sentido de dignidad es la emergencia en los individuos del honor social y de los requerimientos convencionales que un grupo de status positivamente privilegiado impone al comportamiento de sus miembros. Desde luego, el sentido de dignidad característico de los grupos de status positivamente privilegiados está relacionado con su “ser”, el cual no se sobrepasa, es decir, pertenece a su “belleza y excelencia”. Su reino es “de este mundo”. Viven para el presente y en base a la explotación de su gran pasado. Desde luego, el sentido de dignidad de los estratos negativamente privilegiados se remite a un futuro después del presente, sea en ésta o en otra vida. O sea, debe apelar a la fe en una “misión” providencial y a la convicción de un honor específico ante Dios. La dignidad de los “pueblos elegidos” apela a una convicción de que, en el más allá, “los últimos serán los primeros”, o bien de que un Mesías surgirá en esta vida para hacer aflorar el honor oculto del pueblo paria ante el mundo que lo ha excluido. En esta situación, y no en el “resentimiento” enfatizado por Nietzsche en la *Genealogía de la moral*, se origina la religiosidad sostenida por los grupos de status parias. Señalemos, además, que el resen-

timiento sólo es aplicable con rigor en un grado limitado; no interviene para nada en uno de los principales ejemplos de Nietzsche, el budismo.

Por lo demás, el desarrollo de grupos de status, a partir de segregaciones étnicas no es en modo alguno el fenómeno normal. Al contrario, ya que las “diferencias raciales” objetivas no son en absoluto fundamentales para todo sentimiento subjetivo de una comunidad étnica, el fundamento racial básico de la estructura de status es, justificada y totalmente, una cuestión de cada caso individual concreto. Con frecuencia, un grupo de status resulta funcional en la producción de un tipo antropológico puro. Naturalmente, un grupo de status es muy eficaz para producir tipos extremos, pues selecciona individuos personalmente calificados (por ejemplo, los seleccionados para la caballería, física y mentalmente capacitados para la guerra). Pero la selección no es el único modo, o el modo principal, de formación de grupos de status; la afiliación política o la situación de clase ha sido decisiva, por lo menos con igual frecuencia, en todo tiempo. Y actualmente la situación de clase es, en particular, el factor predominante, ya que, lógicamente, la probabilidad de tener el tren de vida que se espera de los integrantes de un grupo de status está, en general, económicamente determinada.

## **8. Privilegios convencionales de los grupos de status**

En la práctica, la estratificación por status implica una monopolización de bienes u ocasiones ideales y materia-

les, de una manera característica. Además del peculiar honor de status, que se basa siempre en el distanciamiento y el exclusivismo, hay todo tipo de monopolios materiales. Estas gracias honoríficas pueden aparecer como el privilegio de comer platos especiales, de usar ropa exclusiva, prohibida para los demás, de llevar armas —con consecuencias obvias—, derecho a practicar ciertas artes en calidad de aficionado, tocar determinados instrumentos musicales por ejemplo. Naturalmente, los monopolios materiales son el fundamento más eficaz para la exclusividad de un grupo de status, y aunque no sean del todo autosuficientes intervienen siempre en alguna medida. En el interior de un grupo de status se plantea el problema del matrimonio entre sus miembros: las familias están interesadas en monopolizar a los posibles esposos como en monopolizar a las hijas. Las hijas del círculo deben estar bien provistas. A medida que el grupo de status se cierra sobre sí mismo, las oportunidades preferenciales convencionales para conseguir un empleo especial se transforman en un monopolio legal de cargos específicos, reservados a los miembros. Ciertos bienes son monopolizados por el grupo de status. Entre estos bienes, tenemos las “tierras de mayorazgo”, y, a menudo, la posesión de siervos y, por último, oficios particulares. Hay un aspecto positivo en esta monopolización cuando el grupo de status tiene el derecho exclusivo a su posesión y administración; y negativo, si el grupo de status, para llevar su tren de vida particular, *no* debe poseerlos ni administrarlos.

Que el “estilo de vida” dentro del “honor de status” desempeña un papel decisivo se muestra en el hecho de que los grupos de status son los depositarios específicos

de todas las “convenciones”. Cualquiera sea su modo de aparecer, toda “estilización” de la vida surge en grupos de status, o, por lo menos, es conservada por esos grupos. Y aunque los fundamentos de las convenciones de status puedan ser muy diversos, las convenciones muestran ciertos rasgos característicos, sobre todo en los estratos más privilegiados. Por ejemplo, es bastante general la circunstancia de que en los grupos de status privilegiados existe una descalificación de status ejercida contra la realización de trabajos físicos ordinarios. En los Estados Unidos, esa descalificación ha comenzado a practicarse contra la antigua tradición del mérito adquirido a través del trabajo. A menudo toda empresa económica racional, y particularmente la “actividad empresarial”, es considerada como una descalificación de status. La actividad artística y literaria también es considerada una tarea degradante cuando se la explota como medio de vida, o por lo menos cuando supone un gran esfuerzo físico. Un ejemplo es el del escultor que trabaja como un albañil con su mameluco sucio, en oposición al pintor “de salón” y a las formas de práctica musical que son aceptables para el grupo de status.

## **9. Dinámica económica de la estratificación por status**

La repetida descalificación de los ventajosamente empleados, como tales, es un resultado directo del principio de estratificación por status característico del orden social y, por supuesto, de la oposición de este principio a un reparto del poder regulado exclusivamente a través del mercado. Estos dos factores operan paralelamente con

otros factores específicos que veremos más adelante.

Ya vimos que el mercado y sus procesos no instauran distinciones personales: están regidos por intereses “funcionales”. Ignoran el “honor”. El orden de status significa precisamente lo contrario, o sea: estratificación en términos de “honor” y de estilos de vida peculiares a los grupos de status como tales. Si la simple ganancia económica y el poder económico puro, incluso con el estigma de su origen ajeno al status, pudieran conferir a quienes los han adquirido el mismo honor que reivindican los que se interesan en el status en virtud de su estilo de vida, el orden de status se vería radicalmente amenazado. Esto sucede en la medida en que, dada una igualdad de honor de status, la propiedad *per se* representa una adquisición, aunque esto no se admita francamente. Entonces, si esa adquisición y poder económicos confieren cualquier grado de honor al agente, su riqueza le proporcionaría más honor que el ostentado por quienes la reivindican en virtud de su estilo de vida; y por esto, todos los grupos interesados en el orden de status reaccionan con dureza contra las pretensiones de adquisición meramente económica. Por lo general, cuanto más amenazados se sienten, con más energía reaccionan. Por ejemplo, el trato respetuoso del campesino por parte de Calderón, confrontado con el simultáneo y manifiesto desprecio de Shakespeare por la *canaitte*, muestra las distintas formas de reaccionar de un orden de status sólidamente estructurado, comparado con un orden de status que ha desembocado en una situación económicamente precaria. Este es un ejemplo de una situación frecuente en cualquier parte. A causa de las estrictas reacciones contra las reivindicaciones de la pro-

piedad *per se*, el “parvenú” jamás es aceptado, personalmente y sin reticencias, por los grupos de status privilegiados, por más total que sea la adaptación de su estilo de vida al de éstos. Sólo serán aceptados sus descendientes, quienes habrán sido educados en las convenciones de su grupo de status y nunca habrán afectado su honor con su propio trabajo económico.

Respecto al *efecto* general del orden de status, sólo se puede consignar una consecuencia, pero de gran importancia: el impedimento del libre desarrollo del mercado sobreviene primero para los bienes que los grupos de status retienen directamente fuera del libre intercambio, a través de su monopolización. Esta puede ser legal o convencional. Por ejemplo, en muchas ciudades griegas, en el auge de los grupos de status, y también originariamente en Roma, la propiedad hereditaria fue monopolizada como las propiedades de aristócratas, campesinos, sacerdotes y, sobre todo, de la clientela de los gremios artesanales y mercantiles. El mercado está limitado y se limita a la importancia del poder de la propiedad pura *per se*, la cual marca la “formación de clases”. Las derivaciones de este proceso pueden ser muy diversas. Claro está que no disminuyen de modo necesario los contrastes de la situación económica. A menudo los fortalecen y, en todo caso, cuando la estratificación por status penetra profundamente en una comunidad, como en las comunidades políticas de la Antigüedad y de la Edad Media, no es posible hablar de una competencia mercantil realmente libre, tal como se la entiende en la actualidad. Hay consecuencias más generales que esta exclusión inmediata de los bienes de mercado. La contraposición entre el orden de status y el orden

puramente económico da como resultado que, por lo general, el sentido de honor propio del status desprecie absolutamente lo que es esencial para el mercado: el regateo. El honor desprecia el regateo entre iguales y, en ocasiones, fija una prohibición contra el regateo por parte de los miembros de un grupo de status. En consecuencia, en todas partes, algunos grupos de status, y por lo general los más influyentes, consideran totalmente deshonorosa cualquier participación pública en la adquisición económica.

Así, se podría afirmar, simplificando exageradamente, que las “clases” se estratifican según sus relaciones con la producción y la obtención de bienes, mientras que los “grupos de status” se estratifican de acuerdo con los principios de su *consumo* de bienes, tal como resulta simbolizado por “estilos de vida” específicos. También un “grupo ocupacional” es un grupo de status, ya que sólo puede reivindicar exitosamente el honor social en base al estilo de vida peculiar que puede infundir. Es frecuente que las diferencias entre clases y grupos de status se superpongan. Hoy en día, justamente los grupos de status cuya segregación en términos de honor es la más rigurosa (esto es, las castas indias) muestran, si bien dentro de límites muy estrictos, bastante indiferencia por las ganancias económicas. Sin embargo, los brahmanes consiguen estas ganancias de muy diversas maneras.

Sólo de un modo muy general podemos establecer las condiciones económicas favorables para el predominio de la estratificación por status. Esta prevalece cuando hay una relativa estabilidad básica en la adquisición y reparto de bienes. La estratificación por status vacila y se acentúa la situación de clase cuando hay transformaciones eco-

nómicas y avances tecnológicos de repercusión. Las épocas y países en que predomina la situación de clase se corresponden por lo general con cambios tecnológicos y económicos. Y cuando disminuye la variación de las estratificaciones económicas, predominan las estructuras de status y resurge la importancia del honor social.

## **10. Partidos**

Mientras que las “clases” se refieren verdaderamente al orden económico, los “grupos de status” se ubican dentro del orden social, o sea, dentro del área del reparto del “honor”. A partir de estas respectivas áreas, se da una influencia mutua entre las clases y los grupos de status, que a su vez influyen sobre el orden legal y son influidos por éste. Pero los partidos también tienen una cuota de “poder”.

La acción partidaria apunta al logro de “poder” social, es decir, a influir sobre las acciones comunitarias, cualquiera sea su contenido. En principio, puede haber partidos dentro de un grupo social, lo mismo que en un “Estado”. A diferencia de las clases y los grupos de status, para los cuales éste no es necesariamente el caso, las acciones comunitarias de los “partidos” siempre implican una “socioetización”, ya que las acciones partidarias siempre apuntan a un objetivo que se quiere conseguir de manera planificada. Este objetivo puede ser una “causa” (ejecución de un programa), o puede ser algo “personal” (beneficios, poder, y, de este modo, honor para el jefe y los afiliados al partido). Por lo general, la acción partidaria

apunta a conseguirlos al mismo tiempo. Por esta razón, los partidos sólo se dan en comunidades “societalizadas”, es decir, provistas de alguna forma de orden racional y de un equipo de gente preparada para su realización. Justamente la finalidad de los partidos consiste en influir sobre ese equipo y, si es posible, formarlo con los seguidores del partido.

En ciertos casos, los partidos pueden representar intereses de “clase” o de “status” y pueden reclutar sus seguidores o bien en la clase o bien en el status. Pero no son necesariamente puros partidos de “clase” o de “status”. Por lo general, son mitad partidos de clase y mitad partidos de status, pero a veces no son ni lo uno ni lo otro. Pueden ser estructuras provisorias o duraderas. Pueden conseguir el poder de maneras muy diversas, desde la violencia abierta, la obtención de votos con recursos groseros o sutiles: dinero, prestigio social, la persuasión de la oratoria, la coerción cínica, etc., y también las tácticas toscas o fines de obstrucción parlamentaria.

La estructura social de los partidos difiere según el modo de acción comunitaria que deseen provocar. Los partidos también se diversifican según la comunidad esté, o no, estratificada por status o por clases. En especial, difieren según la estructura de dominio dentro de la comunidad, puesto que los dirigentes, por lo general, tratan de conquistar una comunidad. Y en virtud de las diferencias estructurales de dominación no es posible decir nada sobre la estructura de los partidos sin considerar las formas estructurales de dominación social *per se*. Los partidos siempre son estructuras que pugnan por imponer su dominación; con frecuencia su organización adopta una

forma autoritaria muy rigurosa.

En relación con las “clases”, “grupos de status” y “partidos”, en general, hay que decir que implican necesariamente una “societalización” abarcante y, sobre todo, un marco político de acción comunitaria, dentro del cual actúan. Pero esto no significa que los partidos estén limitados dentro de una comunidad política individual. Al contrario, siempre se ha intentado que la “societalización” sobrepase los límites de la política. Así sucedió en el caso de la identidad de intereses entre los oligarcas y entre los demócratas, en Grecia, entre los güelfos y los gibelinos en la Edad Media, y en el interior del partido calvinista durante el período de las pugnas religiosas. Así también sucedió en el caso de la solidaridad de hacendados (congreso internacional de hacendados agrarios) y prosiguió entre los monarcas (Santa Alianza), los obreros socialistas, los conservadores (el deseo de los conservadores prusianos de intervenir en Rusia en 1850). Sin embargo, el objetivo de los partidos no es necesariamente el establecimiento de un nuevo dominio político internacional, es decir, *territorial*. En lo esencial, el objetivo de los partidos es ejercer influencia sobre el dominio existente.

### III

## EL PODER CARISMÁTICO

### 1. Rasgos característicos del carisma

Aunque las estructuras burocrática y patriarcal se contraponen en diversos aspectos, tienen en común un rasgo muy importante: la permanencia. Ambas son organizaciones de la rutina cotidiana. El poder patriarcal, en especial, se liga a la satisfacción de las necesidades periódicas y normales de la vida cotidiana. La autoridad patriarcal tiene, en consecuencia, su campo de acción originario en la economía, es decir, en las estructuras económicas que pueden satisfacerse por medio de una rutina normal. El patriarca es el “dirigente nato” de la rutina cotidiana. Y en este sentido, la organización burocrática sólo es la imagen antagónica del patriarcalismo transformado en racionalidad. Como organización permanente, provista de un conjunto de normas racionales, la burocracia está estructurada para satisfacer necesidades calculables y periódicas a través de una rutina normal.

La satisfacción de las necesidades que están más allá del ámbito de la rutina cotidiana ha tenido, en principio, una

base radicalmente diferente, a saber, *carismática*; cuanto más nos remontamos en la historia, más se presenta este caso. Y esto implica que —en circunstancias de conflicto psíquico, físico, económico, ético, religioso o político— los dirigentes “naturales” no han sido funcionarios ni poseedores de una “ocupación” en el sentido moderno del término, es decir, personas que poseen un conocimiento técnico y que sirven a cambio de una remuneración. En períodos conflictivos, los dirigentes naturales han estado dotados de atributos específicos del cuerpo y del espíritu; y estos atributos han sido juzgados como dones sobrenaturales, inaccesibles a todo el mundo. Aquí empleamos con un sentido valorativo enteramente neutral el concepto de “carisma”.

Debemos a Rudolf Sohm el haber hecho resaltar la peculiaridad sociológica de esta categoría de estructura de poder en un caso histórico de peculiar importancia, a saber, el desarrollo histórico de la autoridad de la primitiva Iglesia cristiana. Sohm efectuó este trabajo con consistencia lógica y, en consecuencia, su consideración fue parcial desde un punto de vista estrictamente histórico. Sin embargo, la misma circunstancia tiene un alcance universal, aunque su desarrollo más pleno se encuentre en el ámbito religioso.

A diferencia del tipo de organización burocrática de cargos, la estructura carismática prescinde de todo tipo o método regulado de nombramiento y destitución. Desconoce una “carrera”, “promoción”, “sueldo” determinados o una educación ordenada y técnica del depositario del carisma o de sus asistentes. Desconoce todo control o reclamo, toda jurisdicción funcional exclusiva; también

rechaza instituciones permanentes como nuestras "reparticiones" burocráticas, independientes de las personas y del carisma personal.

El carisma sólo es compatible con una regulación y control internos. El depositario del carisma ejerce la función apta para él y exige obediencia y un conjunto de seguidores, en aras de su misión. Lograr seguidores depende de su éxito. Sus prerrogativas carismáticas se frustran si su misión no es reconocida por aquellos a quienes se considera enviado. Si lo reconocen, se convierte en su jefe, pero no extrae su "derecho" de la voluntad de aquéllos, como sucede en una elección. Al contrario, reconocerlo como jefe con calificación carismática es el *deber* de aquellos a quienes está destinada su misión.

En la teoría china, los atributos del emperador dependen de la aceptación del pueblo. Pero esto no implica un reconocimiento de la soberanía del pueblo; tampoco el profeta necesitaba contar con la aprobación de los creyentes en la comunidad cristiana primitiva. La teoría china admite más bien el carácter carismático de la *posición del monarca*, fundada en su calificación *personal* y en su *probado valor*.

Sucede regularmente que el carisma está especificado cualitativamente. Este es un problema menos externo que interno, y su consecuencia es el límite cualitativo de la misión y el poder del depositario del carisma. En su forma y contenido, la misión puede referirse a un conjunto de hombres delimitado local, étnica, social, política o profesionalmente, o de alguna otra manera. Por consiguiente, si la misión se refiere a un conjunto de personas, tendrá sus

límites en el interior de ese conjunto. En su infraestructura económica, el dominio carismático es el polo opuesto del poder burocrático. Mientras que el poder burocrático está en función de ingresos regulares y, por tanto, de una economía monetaria e impuestos en dinero, el carisma vive en este mundo, pero no de este mundo. A menudo, el carisma desprecia deliberadamente la tenencia de dinero y de ingresos pecuniarios *per se*, como hizo san Francisco y otros como él; claro que ésta no es la regla. Incluso un pirata extraordinario puede ejercer un poder carismático, en el sentido valorativamente neutro con que usamos aquí la expresión. Los héroes políticos carismáticos intentan lograr un botín y, especialmente, oro. Pero, y esto es lo esencial, el carisma siempre desprecia como algo oprobioso todo beneficio pecuniario metódico y racional. En general, el carisma deja a un lado todo procedimiento económico racional.

La marcada oposición entre el carisma y toda estructura “patriarcal” constituida sobre la base regulada de la “economía doméstica”, se arraiga en ese rechazo de un procedimiento económico racional. En forma “ideal” el carisma jamás es fuente de ganancias privadas para sus depositarios. Tampoco es fuente de ingresos como compensación pecuniaria, y tampoco implica una tributación regulada para satisfacer las necesidades materiales de su misión. Si la misión es pacífica, “mecenas” particulares suministran los recursos necesarios para el sostenimiento carismático, o aquellos a quienes sirve el carisma suministran presentes honoríficos, donativos u otros aportes voluntarios. En el caso de los héroes guerreros carismáticos, el botín simboliza uno de los fines y también el

medio material de la misión. El carisma “puro” se contrapone a todo poder patriarcal. Es lo otro de una economía ordenada. Es la energía misma que desprecia la economía. Y esto también rige en el caso en que el dirigente carismático persigue el logro de bienes, como sucede con el jefe guerrero carismático. El carisma puede darse este lujo, por decirlo así, en virtud de que, por su índole propia, no es una organización institucional y “permanente”, sino más bien, cuando se da en su tipo “puro”, todo lo contrario de una institución “permanente”.

El cumplimiento de su misión exige que los depositarios del carisma, el jefe y los discípulos y secuaces, estén libres de los vínculos mundanos, libres de las tareas rutinarias, y libres también de las obligaciones de la rutina familiar. Los reglamentos de los jesuitas excluyen la aceptación de cargos eclesiásticos; los miembros de la orden no pueden poseer propiedades o, según la regla original de san Francisco, tampoco lo puede la orden misma. El sacerdote y el caballero de una orden deben ser solteros, y de hecho, muchos depositarios de carisma religioso, profético o artístico son solteros. Todo esto constituye un signo de la necesaria separación de este mundo de los que comparten el carisma: en este sentido, las condiciones económicas de participación en el carisma pueden mostrar, en apariencia, un aspecto antagónico, de acuerdo al tipo de carisma —artístico o religioso, por ejemplo— y al modo de vida derivado de su especificidad. Los movimientos carismáticos modernos de origen artístico están integrados, por lo general, por individuos “independientes sin empleo lucrativo” (en lenguaje más sencillo: rentistas). Normalmente, estas personas son las que están más “dotadas”

para seguir a un jefe carismático. En pura lógica, esto es tan consistente como el voto de pobreza del fraile medieval, el cual requería justamente lo contrario.

## **2. Fundamentos e inestabilidad del poder carismático**

Debido a su propia naturaleza, el poder carismático- es peculiarmente inestable. El depositario puede perder su carisma; puede sentirse “abandonado por su Dios”, como Jesús en la cruz; puede aparecer ante sus seguidores como “habiendo perdido su virtud”. Entonces su misión queda agotada y se aguarda y se busca esperanzadamente un nuevo depositario del carisma. Pero hay que tener en cuenta que el depositario del carisma es abandonado por sus seguidores sólo en virtud de que el carisma en su forma pura ignora toda “legitimidad” que no sea la que proviene de una fuerza personal, esto es, una fuerza continuamente demostrada. El héroe carismático no deriva su poder de estatutos y reglamentos, como ocurre en el caso de la jurisdicción de oficio; tampoco lo deriva de la tradición o de juramentos de lealtad feudal, como sucede en el caso del poder patrimonial.

El jefe carismático sólo obtiene y conserva su autoridad si demuestra su fuerza en la vida. Si quiere ser profeta tiene que hacer milagros; si quiere ser un jefe guerrero tiene que hacer hazañas heroicas. Pero su misión profética sólo se “verifica” como tal en el éxito de los que confían en él con devoción. Si éstos no alcanzan el éxito, indudablemente no se trata del señor enviado por los dioses. Por supuesto que este importante significado del auténtico carisma está

en absoluto contraste con las convenientes pretensiones de los gobernantes modernos que, refiriéndose a la voluntad “inescrutable” del Señor, “ante el cual solamente es responsable el monarca”, reivindicaban un “derecho real divino”. El verdadero gobernante carismático precisamente es responsable ante los gobernados. Es responsable ante sus partidarios excepto en una cosa: es personal y efectivamente dirigente por voluntad divina.

Frecuentemente hemos presenciado cómo el monarca chino asumía la culpa, ante todo el pueblo, por sus pecados y deficiencias en el caso de que su gobierno no consiguiera proteger a los gobernados de alguna desgracia, tratárase de inundaciones o guerras perdidas. Esta es la manera de actuar de un gobernante cuyo poder es realmente carismático. Y si dicha penitencia no logra calmar a los dioses, el emperador carismático se expone a su destitución y muerte, a menudo enteramente realizada como un sacrificio propiciatorio.

La concepción de Meng-Tse (Mencio) de que la voz del pueblo es la “voz de Dios” (según él: ¡la *única* manera en que Dios se expresa!) significa algo muy característico: si el pueblo ya no admite al gobernante, éste deviene un mero ciudadano privado; y si, en ese caso, aspira a ser algo más que eso, deviene un usurpador digno de castigo. Las circunstancias correspondientes a estas expresiones —de un tono altamente revolucionario— se reproducen en condiciones primitivas sin este *pathos*. Prácticamente todas las autoridades primitivas adoptan este carácter carismático, a excepción del poder doméstico en el sentido más estrecho, y frecuentemente la falta de éxito del jefe significa su abandono liso y llano.

Los súbditos pueden dar un “asentimiento” más activo o más pasivo a la misión personal del jefe carismático. Su poder se funda en este asentimiento puramente fáctico y procede de una devota fidelidad. Se trata de una devoción a lo prodigioso y desconocido, a lo que es extraño a toda norma y tradición, y a lo que por tanto se asimila a lo divino. Es un fervor surgido de las penurias y del entusiasmo.

La verdadera dominación carismática no depende, por tanto, de ningún código o norma legal abstractos, de ningún tipo “formal” de adjudicación. Su ley “objetiva” deriva concretamente de la experiencia puramente personal de la gracia divina y de la fuerza divina del héroe. Su disposición es, pues, revolucionaria y trastoca todos los valores; provoca una quiebra soberana de toda norma tradicional o racional: “Está escrito, pero yo os digo”. Los conflictos se resuelven carismáticamente, mediante la revelación del profeta, el oráculo o la decisión “salomónica” de un sabio carismáticamente calificado. A esta decisión, fundada en valoraciones estrictamente concretas e individuales, se le atribuye sin embargo validez irrestricta. Este es el ámbito correspondiente a la “justicia de los Cadíes”, en el sentido proverbial —no histórico— de la expresión. Naturalmente que en su auténtico aspecto histórico la jurisdicción del Cadí islámico está vinculada a la tradición sagrada y frecuentemente constituye una interpretación en extremo formalista.

La jurisdicción deviene un acto individual autónomo, que considera el caso particular, sólo cuando fracasan esos instrumentos intelectuales; pero, cuando se da el caso, es verdaderamente un acto de ese tipo. La auténtica justicia

carismática siempre actúa de esa manera. En su forma depurada representa lo contrario de los condicionamientos formales y tradicionales y es tan autónoma respecto de la santidad de la tradición como de toda inferencia racionalista a partir de conceptos abstractos.

No es éste el lugar para discutir la relación entre la remisión al *aegum et bonum* de los procedimientos judiciales romanos y el sentido originario de la “equidad” inglesa y la justicia carismática, en general, y la justicia teocrática de los Cadíes en particular. Tanto el *aegum et bonum* como la “equidad” son, parcialmente, resultado de concepciones abstractas de derecho natural. De todas maneras el *ex bona fide* contiene una referencia a los “usos” de la vida comercial y, en consecuencia, está tan poco ligado a la justicia irracional como lo está, por ejemplo, la “libre discreción” del juez alemán.

Y por supuesto que cualquier clase de ordalía como medio de evidencia deriva de la justicia carismática. La ordalía, empero, sustituye la autoridad personal del dotado de carisma mediante un mecanismo normativo que permite determinar formalmente la voluntad divina. Ello concierne a la esfera de la “rutinización” del carisma a la que luego nos referiremos.

### **3. Realeza carismática**

En el contexto del desarrollo del carisma político la realeza constituye un caso especialmente relevante en la evolución histórica de la legitimización carismática de las instituciones. En todas partes, el rey es, por lo pronto, un

jefe guerrero, y la realeza proviene del heroísmo carismático.

Tal como aparece en la historia de los pueblos civilizados la realeza no es la forma de dominación “política” evolutivamente más antigua. Por dominación “política” hay que entender un poder que supera la autoridad doméstica y que, básicamente, difiere de ésta. Esa diferencia consiste, en primer lugar, en que no se orienta a conducir la pacífica lucha contra la Naturaleza sino, al contrario, a conducir el violento antagonismo entre una comunidad humana y otra.

Los antecesores de la realeza fueron investidos de todos aquellos poderes carismáticos que aseguraban un remedio para calamidades externas e internas, o que aseguraban el éxito de gestas de magnitud. El jefe de la historia primitiva, el antecesor de la realeza, todavía es una figura dual. Por un lado es el jefe patriarcal de la familia o la estirpe, por otro es el jefe carismático en la caza y en la guerra, el hechicero, el hacedor de lluvia, el curandero —y, en consecuencia, el sacerdote y el médico— y, finalmente, el árbitro. Frecuentemente, pero no en todos los casos, estas funciones carismáticas se distribuyen entre otros tantos depositarios individuales de carisma. A menudo el jefe de la caza y de la guerra aparece junto al jefe de la paz, el cual desempeña funciones sobre todo económicas. Opuestamente, el jefe guerrero obtiene su carisma poniendo de manifiesto su heroísmo frente a un grupo de adherentes voluntarios, en incursiones que proporcionan botín y victorias. Así, las inscripciones reales asirías detallan botines de caza y cedros del Líbano —transportados para ser utilizados en construcciones— junto a las listas de

enemigos muertos y las dimensiones de las murallas de las ciudades conquistadas que se tapizaban con la piel arrancada a los enemigos.

Entre los primitivos la posición carismática se adquiere, pues, independientemente de la posición de las estirpes o comunidades domésticas y sin ninguna clase de normas. Esta dualidad entre el carisma y la rutina diaria se verifica frecuentemente entre los indios norteamericanos, en la Confederación Iroquesa, por ejemplo, así como en África y en otros lugares.

La existencia del jefe carismático —o “jefe guerrero”, como preferimos llamarlo para diferenciarlo del jefe de paz— está condicionada por la existencia de la guerra o de la caza mayor. En épocas pacíficas, particularmente cuando menudean las calamidades elementales, como la sequía y las enfermedades, un hechicero carismático puede adquirir un poder muy similar; es un jefe sacerdotal. El carisma del jefe guerrero puede ser estable o inestable, dependiendo de que dé pruebas de serlo y de que su existencia sea imprescindible. Llega a ser una figura estable si la guerra deviene una situación crónica. No es más que un problema terminológico el considerar que la realeza, y consecuentemente el Estado, sólo surgen cuando se entablan relaciones con los extranjeros y éstos pasan a formar parte de la comunidad en calidad de súbditos. Conforme a nuestra intención lo más adecuado es continuar restringiendo mucho más rigurosamente el término “Estado”.

La existencia del jefe guerrero como figura regular es independiente, ciertamente, de un dominio tribal sobre los

súbditos de otras tribus o sobre esclavos individuales. Sólo la existencia de una situación crónica de guerra y de una amplia organización de guerra determinan la existencia regular del jefe guerrero. Por lo demás, la realeza sólo deviene una administración real regular cuando un séquito de guerreros reales profesionales domina las masas trabajadoras o las masas tributarias. La opresión de tribus extranjeras mediante la fuerza no constituye, sin embargo, un eslabón necesario de este proceso. Una estratificación interna de las clases puede generar la misma diferenciación social: el séquito carismático de guerreros deviene una casta dominante. De cualquier manera el poder monárquico y los grupos interesados en éste —es decir, el séquito del jefe guerrero— intentan legitimarse una vez afianzado su dominio. Ambicionan hallar un carácter distintivo que defina al gobernante carismáticamente calificado.

#### **4. Disciplina, carisma y burocracia**

Cuando una comunidad institucionaliza de manera estable el carisma, inexorablemente éste abre el camino a poderes tradicionales y de socialización racional. Normalmente el debilitamiento del carisma indica una disminución de la importancia de la acción individual. La *disciplina racional* es el más invencible de los poderes que minimizan la acción individual.

La disciplina tiene el poder de suprimir no sólo el carisma personal sino también la estratificación por grupos de status; al menos uno de sus efectos es la transformación

racional de la estratificación por status. La disciplina consiste en la ejecución sólidamente racionalizada, sistemáticamente enseñada y exacta de la orden recibida, con prescindencia de toda crítica personal y con la disposición, de parte del ejecutor, a poner en práctica la orden, de modo exclusivo y resuelto. Esta conducta en órdenes es, por lo demás, una conducta uniforme. Su característica de acción en común de una organización *masificada* condiciona las consecuencias de dicha uniformidad. Los que obedecen no constituyen necesariamente una masa que obedece al unísono, o en número particularmente numeroso, y tampoco están necesariamente reunidos en una localidad determinada. Lo decisivo para la disciplina es que la obediencia de una pluralidad de personas sea racionalmente uniforme.

Por sí misma la disciplina no se opone, por cierto, al carisma o al honor del grupo de status. Por el contrario, grupos de status que procuran dominar grandes territorios o una gran organización —como los aristocráticos consejeros venecianos, los espartanos, los jesuitas en Paraguay, o un moderno cuerpo de oficiales comandado por un príncipe— sólo pueden mantener su control y su supremacía sobre sus súbditos mediante una rigurosa disciplina. Esta disciplina impera dentro del propio grupo, ya que sólo es posible garantizar la incondicionada obediencia de los súbditos instruyéndolos exclusivamente en el sometimiento al código disciplinario. El desarrollo de un prestigio estereotipado y un estilo de vida de un grupo de status, sólo por motivos disciplinarios, adquirirá un carácter altamente consciente y racional en su intención. Este factor afecta a toda cultura influida de uno u otro

modo por estas comunidades de status; aquí no nos ocuparemos de esos efectos. Un héroe carismático puede utilizar la disciplina de la misma manera; en la práctica está constreñido a hacerlo si intenta ampliar su esfera de dominio. Así, Napoleón creó una rigurosa organización disciplinaria, todavía vigente en la actualidad.

La disciplina, así como la burocracia que es su derivado más racional, es generalmente impersonal. Siempre neutral, está al servicio de cualquier poder que la requiera y sepa cómo promoverla. No obstante ello la burocracia es esencialmente extraña y contraria al carisma, así como al honor, sobre todo al de tipo feudal. El poseído por maníacos éxtasis de frenesí y el señor feudal que arriesga su vida batiéndose con otro señor, a fin de adquirir honor personal, son ambos ajenos a la disciplina. El poseído es ajeno a ella a raíz de la irracionalidad de su conducta; el caballero lo es porque su actitud subjetiva no es realista. La disciplina reemplaza el rapto de heroicidad o la devoción individual, el entusiasmo embriagador o la devoción por un caudillo personal, el culto del “honor”, o el ejercicio de la habilidad personal como arte, por la habituación a una práctica “rutinizada”. En tanto la disciplina se enlaza con sólidos motivos de índole “ética”, presupone un “sentido del deber” y una “conciencia” (“hombres de conciencia” versus “hombres de honor”, según la expresión de Cromwell).

Las masas son condicionadas y uniformemente instruidas en la disciplina a fin de poder evaluar racionalmente su poder físico y psíquico óptimo en la ofensiva. Naturalmente que la disciplina no excluye el entusiasmo y una devoción incondicionada; frecuentemente la moderna

conducta bélica valora, ante todo, los factores “morales” de la resistencia de una tropa. La conducción militar utiliza toda clase de recursos emocionales, tal como a su manera lo hacen las técnicas más sofisticadas de disciplina religiosa, como los *exercitia spiritualia* de san Ignacio de Loyola. En el combate, la conducción militar intenta influir sobre los seguidores por medio de la “inspiración”, esforzándose, incluso, por inculcarles una “comprensión enfática” de la voluntad del jefe. Pero los elementos sociológicamente relevantes son los siguientes: en primer lugar, todo, y fundamentalmente los factores emocionales “imponderables” e irracionales, está racionalmente calculado —al menos en principio, tal como se calcula el rendimiento de los yacimientos carboníferos o ferrosos. En segundo lugar, la devoción, con su intencionalidad y conforme a su contenido regular, posee un carácter objetivo. Es devoción a una “causa” común, a una “hazaña” de intención racional; no se trata de devoción a una persona como tal, por “personalmente” marcada que se halle, en el caso de un conductor deslumbrante.

La situación cambia cuando los privilegios de un esclavista generan condiciones específicas de disciplina, por ejemplo en una plantación o en un ejército de esclavos del antiguo Oriente, en las galeras tripuladas por esclavos o entre los prisioneros de la Antigüedad y la Edad Media. De hecho, el individuo no puede eludir esas organizaciones mecanizadas, pues la instrucción “rutinizada” le asigna un lugar y lo constriñe a “seguir la corriente”. Los que se incorporan a las filas son integrados coercitivamente dentro del conjunto. Particularmente en las guerras conducidas de modo disciplinario dicha integración

coadyuva poderosamente a la eficacia de la disciplina. Constituye el único factor eficaz, y siempre permanece —como *caput mortuum*— cuando ya han fallado las cualidades “éticas” del deber y de la conciencia.

## 5 La disciplina en la guerra

El antagonismo entre la disciplina y el carisma individual ha sufrido diversas alternativas. Su típica localización la encontramos en la evolución de la organización bélica, en la cual la esfera del antagonismo está naturalmente determinada, hasta cierto punto, por la técnica bélica. El tipo de armas —lanza, espada, arco— no es necesariamente relevante, pues todas hacen posible un combate disciplinado y a la vez individual. Pero en los comienzos de la historia conocida del Cercano Oriente y de Occidente, la importación del caballo y, en un grado incierto, la creciente utilización del hierro en la fabricación de herramientas, alcanzaron una relevancia que hizo época en todos los sentidos.

Junto con el caballo hace su aparición el carro de guerra y, con éste, el héroe que rueda hacia el combate y probablemente luchando desde su carro. La figura del héroe ha predominado en los combates de los reyes orientales, indios y de la antigua China, así como en las sociedades occidentales, sin excluir a la celta. En Irlanda predominó el “combate de héroe” hasta épocas recientes. El montar a caballo fue posterior al carro de guerra, pero fue más duradero. En él está el origen del “caballero”, sea tanto el persa como el tesálico, el ateniense, el romano, el celta o el

germano. La infantería, que por cierto participó en el desarrollo originario de la disciplina, careció luego de relevancia durante un tiempo bastante prolongado.

El reemplazo de las jabalinas de bronce por armas de hierro pudo haber contribuido a impulsar la evolución en sentido opuesto, en el sentido de la disciplina. Pero así como es arriesgado afirmar que en la Edad Media la pólvora promovió el pasaje de un combate indisciplinado a uno disciplinado, tampoco el hierro, como tal, promovió el cambio, pues se lo utilizaba para fabricar armas caballerescas, y también de largo alcance.

La transición fue promovida por la disciplina de los hoplitas griegos y romanos. Ya Homero conocía algunos inicios de disciplina, con su prohibición de luchar fuera de línea, tal como lo sabemos por un párrafo suyo muy citado. La leyenda romana del ajusticiamiento del hijo del cónsul por haber matado en combate individual al jefe guerrero contrario, al modo de los antiguos héroes, simboliza significativamente esa transición. El bien instruido ejército del soldado profesional espartano, el sagrado Locos de los beocios, la bien instruida tropa equipada por los *sarissa* de los macedonios al principio, y luego la táctica del manípulo altamente instruido y más móvil de los romanos, lograron predominar sobre el caballero persa, las milicias ciudadanas griegas e itálicas, y los ejércitos populares bárbaros. Durante la primera época de los hoplitas griegos hubo incipientes intentos de prohibir, a través del “derecho internacional”, las armas de largo alcance como poco caballerescas, así como en la Edad Media se intentó impedir el uso de la ballesta.

El tipo de arma ha sido efecto y no causa de la disciplina. Antiguamente el uso exclusivo de la táctica de batalla cerrada característica de la infantería promovió el desplazamiento de la caballería, y el “censo de caballeros”, en Roma, llegó a significar, en la práctica, una exención del servicio militar.

Hacia fines de la Edad Media la exclusividad de la caballería en la guerra fue quebrada por primera vez por la fuerza masiva de los suizos, con sus fenómenos paralelos y derivados. E incluso entonces los suizos todavía autorizaban a los Halberdiers a que, separados del cuerpo principal, combatieran heroicamente, luego de que ese cuerpo principal hubiera avanzado en cerrada formación, con los lanceros ubicados en las posiciones exteriores. En un comienzo estas fuerzas masivas suizas sólo lograban desbandar a los caballeros. La caballería, como tal, cada vez más disciplinada, aún desempeñó un papel sumamente relevante en las batallas de los siglos xvi y xvii. Por ese entonces era imposible lanzarse a una guerra ofensiva y vencer realmente al enemigo sin una caballería, como lo puso de manifiesto el desarrollo de la guerra civil inglesa.

Fue la disciplina y no la pólvora lo que dio comienzo a la transformación. Uno de los primeros ejércitos disciplinados fue el ejército holandés comandado por Mauricio, de la casa de Orange. Carecía de todo privilegio de status; y así, por ejemplo, se anuló la negativa, antes efectiva, de los mercenarios a efectuar trabajos de fortificación (*opera servitia*). La templada y racional disciplina puritana hizo posible las victorias de Cromwell, pese al encomiable valor de los caballeros. Sus “Ironsides” —los “hombres de conciencia”— avanzaban al trote, en formación estre-

chamente cerrada, disparando con calma, al mismo tiempo, y luego embestían, efectuando un ataque victorioso. Su mayor resistencia provenía del hecho de que permanecían en formación cerrada o se realineaban inmediatamente después del ataque, y este ataque disciplinado de la caballería resultaba técnicamente superior a la fogosidad de los caballeros. Estos acostumbraban a galopar entusiastamente al ataque, dispersándose luego indisciplinadamente, sea para saquear el campo enemigo o para acosar precoz e individualmente a contrincantes individuales a fin de capturarlos y obtener un rescate. Esta práctica anulaba todas las victorias obtenidas, como ocurrió frecuentemente en la Antigüedad y la Edad Media (por ejemplo, en Tagliacozzo). La pólvora, y todas las técnicas vinculadas a ella, sólo se volvieron relevantes con la existencia de la disciplina, y sólo desarrollaron todas sus posibilidades con el uso de la maquinaria bélica, fundada en una disciplina.

El desarrollo de la disciplina ha estado considerablemente determinado, aunque no de manera decisiva, por los fundamentos económicos de las organizaciones militares. La disciplina de los ejércitos bien instruidos y el desempeño más o menos sobresaliente de éstos en la guerra incidieron aún más, y con consecuencias más perdurables, en el orden político y social. Esta influencia ha sido, empero, ambigua. La guerra fundada en la disciplina originó, en el caso de los zulúes, una monarquía patriarcal cuyo monarca estaba constitucionalmente limitado por el poder de los jefes del ejército. Lo mismo ocurrió con los éforos espartanos. De manera similar la disciplina originó los gimnasios de la polis helénica.

La instrucción de la infantería perfeccionada hasta el virtuosismo (Esparta) genera inevitablemente una estructura “aristocrática” en la polis. Si las ciudades se asientan en una disciplina naval, poseen estructuras “democráticas” (Atenas). La disciplina creó la “democracia” suiza, de índole bastante diferenciada. Esta implicó una dominación (en términos helénicos) sobre los métricos así como también sobre los ilotas territoriales, en la época en que los mercenarios suizos eran reclutados por ejércitos extranjeros. Hay que buscar en la disciplina el origen del predominio del patriarcado romano, del asirio, del egipcio y, últimamente, de las modernas organizaciones burocráticas de los Estados europeos.

Como lo prueban los ejemplos dados, pueden ser muy diversas las condiciones económicas que acompañan a la disciplina bélica. Pero la disciplina siempre ha incidido en la estructura estatal, la economía y probablemente la familia. Efectivamente, en el pasado un ejército completamente disciplinado fue, necesariamente, un ejército profesional y, en consecuencia, el problema de base fue siempre el de proveer la subsistencia de los guerreros.

La manera primitiva de formación de tropas instruidas —siempre listas para entrar en combate y para dejarse disciplinar— fue el *comunismo guerrero*-, éste puede configurarse como la casa de los solteros, como una especie de cuartel o casino de los guerreros profesionales; así es como se ha difundido en casi todo el mundo. También puede adoptar el modelo de la comunidad comunista de los piratas ligures, o de los *syssitia* espartanos organizados conforme al principio de “picnic”; o puede seguir la organización del califa Ornar, o las órdenes religiosas de

los caballeros medievales. La comunidad guerrera puede constituir una sociedad enteramente autónoma cerrada al exterior, o bien, como es habitual, estar anexada a una formación política cuyo territorio está delimitado por fronteras. La comunidad guerrera puede ser un factor determinante del ordenamiento del grupo corporativo del que forma parte. El reclutamiento de guerreros se vincula, por tanto, al ordenamiento del grupo corporativo. Esta vinculación es, empero, relativa. Ni siquiera los espartanos, por ejemplo, insistían en una absoluta “pureza de sangre”. Lo decisivo para acceder a la comunidad de guerreros era la educación militar.

Bajo el comunismo guerrero la existencia del guerrero es el opuesto perfectamente análogo de la existencia del monje, cuya vida acuartelada y comunista, en el monasterio, también tiene por finalidad disciplinarlo al servicio de su jefe en el más allá (y, probablemente, también deriva en un servicio a un jefe de este mundo). La separación de la familia, y de todo interés económico privado, también se verifica fuera de las órdenes de caballeros célibes, fundadas conforme al modelo de las órdenes monásticas.

Frecuentemente las relaciones familiares se vuelven incompatibles con el pleno desarrollo de la institución de la casa de solteros. Los habitantes de la casa compran o raptan jovencitas, o reclaman que se ponga a su disposición a las jóvenes de la comunidad de súbditos hasta tanto sean vendidas en matrimonio. Los hijos de los Ariloi —la jerarquía dominante de Melanesia— son eliminados. Los hombres sólo pueden unirse a comunidades sexuales con una economía autónoma luego de haber completado su “servicio” en la casa de solteros, frecuentemente a edad

avanzada. La estratificación por grupos de edad, relevante también para el ordenamiento de las relaciones sexuales en algunos pueblos; las reminiscencias de una “promiscuidad sexual endógena”; las aducidas reminiscencias de un derecho, presuntamente “primitivo”, de todos los compañeros sobre todas las muchachas todavía no pertenecientes a ningún individuo; el “matrimonio mediante raptó” —aparentemente la forma más antigua de matrimonio—; y, particularmente, el “matriarcado”, todo esto podría interpretarse, en la mayoría de los casos, como reminiscencias de organizaciones militares como las que estamos tratando. Estas organizaciones militares arrancan al guerrero del hogar y de la familia, y se difunden ampliamente en circunstancias de guerra crónica.

En casi todas partes la comunidad comunista de guerreros puede ser el *capit mortuum* de los seguidores de jefes guerreros carismáticos. Generalmente este séquito se ha “societalizado” en una institución crónica, y, una vez existente en época de paz, ha provocado la decadencia de la jefatura guerrera. En circunstancias favorables, sin embargo, el jefe guerrero puede devenir perfectamente soberano absoluto de las disciplinadas organizaciones guerreras. Por tanto, el *oikos* como base de una estructura militar, contrasta agudamente con este comunismo de guerreros que viven de provisiones acumuladas, así como de aportes de las mujeres, de los ineptos para portar armas y, probablemente, de los siervos. El ejército patrimonial se aprovisiona y equipa en los depósitos de un soberano en jefe. Este ejército existió particularmente en Egipto, pero sus restos, aunque dispersos, los hallamos en organizaciones militares de diversa índole y son el fundamento del

despotismo principesco.

El caso inverso, la no dependencia de la comunidad de guerreros respecto del despotismo del soberano, tal como lo muestra en Esparta la institución de los éforos, sólo se ha verificado en la medida en que el interés por la disciplina lo ha permitido. Por eso, en la polis, la pérdida de vigor del poder del rey —que significaba una pérdida de vigor de la disciplina— sólo predominó en épocas de paz y en la metrópoli. Sólo en tiempos de paz los privilegios del rey espartano devinieron casi nulos. El rey era omnipotente en el campo de batalla, con el objeto de garantizar la disciplina.

El señor feudal y el vasallo contrastan vivamente con el soldado patrimonial o burocrático, tanto en lo militar como en lo económico. Y el aspecto disciplinario deriva del aspecto económico. El vasallo y el señor feudal no sólo se ocupan de su propio equipo y abastecimiento, y dirigen su propio bagaje, sino que reclutan y dirigen subvasallos, quienes a su vez también se procuran su propio equipo.

La progresiva concentración de los medios de guerra en manos del jefe guerrero favoreció el desarrollo de la disciplina. Ello se efectivizó delegando en un *condottiere* el reclutamiento de ejércitos parcial o totalmente mercenarios, al modo de un capitalista privado. Este sistema fue el dominante hacia fines de la Edad Media y comienzos de la época moderna. Posteriormente fue la autoridad política la que, mediante una economía colectiva, procedió al reclutamiento y equipamiento de ejércitos en armas. No detallaremos aquí la progresiva racionalización del recluta-

miento de ejércitos. Comenzó con Mauricio de Orange, siguió con Wallenstein, Gustavo Adolfo, Cromwell, los ejércitos franceses, los de Federico el Grande y de María Teresa; experimentó una transición del ejército profesional al ejército popular con la revolución francesa; luego, con Napoleón, el ejército popular disciplinado devino un ejército parcialmente profesional. Finalmente, en el siglo xix, se implantó la conscripción universal. Este proceso tuvo lugar sobre la base de un progresivo y evidente predominio de la disciplina, así como de una sólida puesta en práctica de un proceso económico mediante el cual el capitalismo privado, como sustento de la organización militar, fue reemplazado por una economía pública y colectiva.

Todavía queda por verse si en la época de la guerra mecanizada la exclusiva predominancia de la conscripción universal será la última palabra. La notable puntería que se le ha reconocido a la Marina británica, por ejemplo, se debe, en apariencia, al hecho de haber agrupado como cañoneros a diversos soldados profesionales, lo cual les posibilita conservarse como equipo durante un tiempo más o menos largo. Es muy probable que se vaya imponiendo la certeza de la superioridad técnica del soldado profesional en ciertas categorías de tropas. La inclusión de un lapso de tres años de servicio obligatorio por el ejército francés fue inducida por la consigna del “ejército profesional”, una consigna un tanto inadecuada, ya que no había ninguna diferenciación categorial de las tropas. Pero no discutiremos aquí estas posibilidades todavía inciertas, así como sus posibles derivaciones políticas. De todos modos, nada de esto podrá disminuir la importancia pri-

mordial de la disciplina de masas. Lo que hemos tratado de probar es que por doquiera la separación del guerrero de los medios de guerra y el monopolio de éstos en un jefe guerrero ha sido uno de los fundamentos característicos de la disciplina de masas. Y esto se ha producido independientemente de que el desarrollo de la separación y la monopolización se realizara en forma de *oikos*, empresa capitalista u organización burocrática.

## **6 La disciplina de las grandes organizaciones económicas**

La fuente de toda disciplina radica en la disciplina del ejército. La empresa económica de gran escala es el segundo gran factor de adiestramiento de los hombres en la disciplina. No hay formaciones históricas transitorias que vinculen de modo directo los talleres y obras de construcción faraónicas con la plantación romana cartaginesa, las minas de fines de la Edad Media, el trabajo esclavo de las economías coloniales y, finalmente, la fábrica moderna. No obstante, la disciplina es el rasgo común de todas ellas.

Los esclavos de las antiguas plantaciones dormían en barracas; allí vivían sin familia y sin propiedad. Únicamente los capataces tenían domicilios individuales, de un modo más o menos análogo a la vivienda del administrador de una empresa agrícola moderna de gran envergadura. Sólo el capataz tenía por lo general una semipropiedad (*peculium*, es decir, primitivamente, propiedad en forma de ganado) y semipatrimonio (*contubernium*). Por

la mañana los esclavos formaban en “pelotones” y eran llevados a trabajar por “mayorales” (*monitores*); su equipo personal se hallaba almacenado y era repartido según las necesidades. También había hospitales y calabozos. La disciplina del feudo medieval, y de la época moderna, fue bastante menos rigurosa, ya que el feudo estaba esclerosado por tradición y, en consecuencia, restringía en cierta medida el poder del señor.

No es necesario presentar pruebas especiales para mostrar que la disciplina militar es el modelo ideal de la empresa capitalista moderna, como lo fue de la antigua plantación. Pero al contrario de lo que sucede en la plantación, en la empresa capitalista la disciplina en la organización se basa en un fundamento enteramente racional. Mediante técnicas de cálculo adecuadas se mide el rendimiento óptimo del proletario individual como si éste fuera otro medio material de producción. En virtud de esta técnica, el sistema norteamericano de administración “científica” logra grandes éxitos en el terreno del condicionamiento y de la prédica “racional” de determinada eficiencia laboral. Las consecuencias últimas se reflejan en la mecanización y disciplina de la empresa, y la organización psicofísica del hombre se adapta completamente a las exigencias del mundo exterior, las herramientas, las máquinas, es decir, a una “función” individual. El individuo queda despojado del ritmo natural propio de su estructura orgánica; su organización psicofísica “se sintoniza” a un ritmo nuevo, ajeno, por medio de un ajuste metódico de su estructura muscular, de modo de establecer una óptima economía de fuerzas según las condiciones de trabajo. Tanto en la empresa como en cualquier otro lugar, este proceso de

racionalización, así como el aparato estatal burocrático, va unido a una concentración de los medios materiales de organización bajo la autoridad del mandatario.

La satisfacción racionalizada de las necesidades económicas y políticas implica el avance incontenible de la progresiva coerción disciplinaria. Este fenómeno universal limita paulatinamente la importancia del carisma y el comportamiento personal singularizado.

## **7. La tutela del carisma**

El carácter del carisma como poder creativo decrece ante una dominación organizada en instituciones duraderas y sólo prevalece en períodos de emociones masivas de efectos imprevisibles, como en el caso de elecciones y acontecimientos semejantes. Sin embargo, el carisma sigue siendo un factor de gran significación en el seno de la estructura social, aunque en un sentido muy diverso.

Recapitemos los elementos económicos, ya citados, que condicionan el devenir “rutinario” del carisma: la necesidad de “legitimar” las situaciones sociales y económicas, por parte de estratos sociales que extraen sus privilegios de los órdenes económicos, social y político ya existentes. Estos estratos buscan que sus posiciones se conviertan de relaciones de poder puramente fácticas en un ordenamiento de derechos adquiridos para, de ese modo, tenerlas por santificadas. Estos intereses apuntan al mantenimiento del carisma en una forma objetivada dentro de las estructuras de dominación. El auténtico carisma se resiste absolutamente a esta objetivación formal. No

apela a un orden establecido o tradicional, ni fundamenta sus exigencias en derechos adquiridos. El auténtico carisma se sustenta en la legitimación del heroísmo personal y la revelación personal. Pero justamente esta propiedad del carisma, como poder excepcional, sobrenatural y divino, lo transforma, ya “rutinizado”, en fuente propicia para la legítima obtención de poder soberano por parte de los sucesores del héroe carismático. Por consiguiente, el devenir “rutinario” del carisma sigue dando privilegios a aquellos cuyo poder y posesión están asegurados por ese poder soberano y que, en consecuencia, dependen de la prosecución de éste.

La relación del depositario primitivo de la autoridad carismática con los poderes sobrenaturales determina la variación de las formas en que puede manifestarse la legitimación carismática de un gobernante. Si la legitimación del gobernante por medio del carisma hereditario no es determinable clara y normativamente, ese carisma necesita una legitimación mediante otro poder carismático. Con frecuencia, éste puede ser únicamente un poder hierocrático. Esto es directamente válido en el caso del soberano que representa una encarnación divina y está provisto, en consecuencia, del máximo “carisma personal”. A menos que se fundamenten en éxitos personales demostrados, sus pretensiones al carisma precisan el reconocimiento de profesionales con experiencia en la divinidad. En la práctica, los funcionarios cortesanos y los sacerdotes, espiritual y materialmente interesados en la legitimidad, someten a los monarcas encarnados a un régimen especial de internación. Esta reclusión puede transformarse en un encierro permanente en el palacio, y hasta en

asesinato al llegar a la madurez, a fin de impedir que el monarca divinizado pueda comprometer la divinidad o huir de la tutela. Sin embargo, por lo general, la gravitación de la responsabilidad ante los súbditos que tiene el gobernante carismático condiciona la exigencia de someterlo a tutela.

En virtud de su elevada carga carismática, gobernantes como el califa, el sultán y el Shah orientales necesitaban de manera apremiante una personalidad definida que tomara sobre sí la responsabilidad de los actos de gobierno, particularmente de todos los fracasos y actos impopulares. Aquí se fundamenta la posición tradicional y peculiar del “gran visir” en todos esos reinos. En Persia, por ejemplo, se frustró la tentativa de suprimir el cargo de Gran Visir y reemplazarlo por reparticiones burocráticas, dirigidas por ministros, bajo la presidencia personal del Shah. Esta modificación hubiera convertido al Shah en jefe administrativo, responsable en persona de todos sus abusos y de todos los sufrimientos del pueblo. Esa función no sólo lo hubiera comprometido de modo permanente, sino que hubiese puesto en duda su propia legitimidad “carismática”. Fue necesario restablecer el cargo de Gran Visir, con sus responsabilidades, a fin de que el Shah y su carisma quedaran protegidos. El Gran Visir es, por el lado oriental, el opuesto análogo a la posición del primer ministro responsable de Occidente, especialmente en los Estados parlamentarios. La fórmula: *le roi régne mais il ne gouverne pas*, y la teoría de que, para resguardar su posición, el rey no debe intervenir de ningún modo en la administración normal conducida por expertos y técnicos burocráticos, o que no debe intervenir administrativamente en

favor de los dirigentes de los partidos políticos que desempeñan funciones ministeriales, todas estas teorías se refieren completamente a la consagración del soberano patrimonial, de cuya deificación se hacen cargo los expertos en tradición, protocolo y ceremonial: sacerdotes, funcionarios cortesanos y altos dignatarios. En todos estos casos, la índole sociológica del carisma cumple una función tan importante como los funcionarios cortesanos o dirigentes de partido y sus secuaces. Aunque carece de poder parlamentario, el monarca constitucional se mantiene sobre todo a causa de que su sola existencia y su carisma aseguran la *legitimidad* del orden social y de la propiedad existente, ya que las decisiones se toman “en su nombre”. Y, por otra parte, todos los interesados en el mantenimiento de la esencia del orden social tienen que preocuparse por la fe en la “legalidad”, a fin de que ese orden no resulte perturbado por dudas acerca de su legitimidad.

Un presidente elegido según normas establecidas puede legitimar de manera formal, como “legales”, las acciones de gobierno del partido político triunfante, así como lo hace el monarca parlamentario. Pero el monarca, además de esa legitimación, puede realizar una función que no puede cumplir un presidente electo: un monarca parlamentario restringe formalmente las ambiciones de poder de los políticos, ya que la posición suprema del Estado está ocupada de manera definitiva. Claro está que desde una perspectiva política, esa función primordialmente negativa, unida al simple hecho de un rey entronizado según pautas fijas, tiene una gran importancia práctica. Considerada en un sentido positivo, significa que el rey no

puede adquirir por prerrogativa una parte efectiva del poder político (reinado por prerrogativa); únicamente puede participar en el poder en base a una singular habilidad personal o influencia social (reinado de influencia). Sin embargo, puede, en ocasiones, poner en práctica esa influencia a pesar de todo el poder parlamentario.

La realeza “parlamentaria”, en Inglaterra, implica un acceso selectivo al poder real para el monarca considerado como estadista. Pero un error en cuestiones nacionales o extranjeras, o la exhibición de pretensiones que rebasan sus capacidades o prestigio personales, pueden hacerle perder el reinado. Por consiguiente, la realeza parlamentaria inglesa contiene más ingredientes carismáticos auténticos que las realezas europeas. En Europa, el simple derecho hereditario otorga pretensiones de monarca tanto al cretino como al genio político.

