

Capítulo 2

La dinámica de la comunidad y las clases sociales

Henry Veltmeyer

EL CONCEPTO de “comunidad” denota compartir no sólo ciertas formas de hacer las cosas sino también un sentido de identidad social, de pertenencia y de obligación mutua. Siendo así, estas dos condiciones definen la membresía en todos los grupos sociales, sociológicamente hablando, sin importar el tamaño o tipo: desde la “nación” hasta la más pequeña diseminación de población rural dentro de un espacio geográfico limitado. Pero para constituir plenamente una “comunidad”, se requieren otras condiciones. Una condición es el tamaño pequeño. Puede concebirse una comunidad virtual sin cuerpo sobre la base de una red de relaciones formadas a través de Internet, sin límites en el tiempo y en el espacio, sin embargo, los individuos así “agrupados” no constituyen una comunidad “real”. Una comunidad humana real requiere que los miembros se conozcan y reconozcan entre sí e interactúen directamente, condiciones que se aplican en los pequeños pueblos y en las comunidades rurales en América Latina y otros lugares. No obstante, estas condiciones son difíciles de mantener –o propiciar– en los centros urbanos, medianos y grandes, que albergan actualmente a la mayor parte de la población. Los procesos de urbanización tienen una larga data, pero en el contexto posterior a la Segunda Guerra Mundial se han acelerado a pasos agigantados, lo que a finales del milenio pasado derivó en una sociedad mayoritariamente urbana. De hecho, alrededor del 70 por ciento de la población de América Latina se encuentra en los centros urbanos y ciudades de la región.

En esta dicotomía urbano/rural se advierte la primera gran división social en América Latina. Otras divisiones surgen a partir de las diferencias en las relaciones sociales de producción que se forman en la propia división urbano/rural. En estos términos es posible identificar variaciones de la consecuente “estructura social”. Primero, una clase dominante de individuos que poseen o controlan los medios de producción social. Tradicionalmente este elemento de la población ha sido visto como una clase capitalista, en el sentido de que dispone de capital, la suma total de los recursos financieros y la base productiva de la sociedad –y la riqueza. Esta clase se concentra en las grandes ciuda-

des, pero se pueden encontrar elementos representativos de ella en los pueblos pequeños e incluso en el campo; en este caso se trata de los capitalistas agrarios. Una segunda parte de la estructura de clase está compuesta de los pequeños terratenientes, productores independientes y operadores de los pequeños negocios, tanto en el campo como en las ciudades y los pueblos pequeños. Los historiadores franceses, al igual que Marx, definieron a este elemento de la población como una “pequeña burguesía”: una clase de dueños de pequeñas propiedades o habitantes de los pueblos. Se estima que en esta clase se sitúa entre el 10 y el 25 por ciento de la población total, y puede encontrarse en las “villas” más remotas o en las comunidades rurales. Un tercer elemento de la estructura de clase puede definirse en términos amplios como “clase trabajadora”, dado que involucra a los productores directos de la riqueza social; en su compleja diferenciación interna, por ocupación e industria, forma de remuneración (salarios) y condiciones de trabajo, realizan el “trabajo” que agrega valor –un valor acrecentado– a la producción social. Esta clase adopta muchas formas. En los centros urbanos la población se divide en los sectores formal e informal, sobre la base de las condiciones de trabajo, el tipo de empresa con la que están relacionados y la forma de remuneración: autoempleo frente a empleo asalariado –esta última es la característica definitoria de la clase trabajadora tradicional.

La estructura social latinoamericana

En el nivel estructural, una cantidad de factores y características críticas definen la población en América Latina. Una es la distribución y la localización espaciales. En estos términos, la tabla 1 distingue entre dos grupos, uno localizado en los centros urbanos de la región, y otro en el campo, o sea, en las comunidades más pequeñas y en las granjas de la sociedad rural. La tabla también señala un cambio fundamental en la distribución urbano/rural de la población y, hasta 1970, en la composición de género de la fuerza de trabajo.

La tabla 1 identifica no sólo las variaciones significativas entre los países en la distribución urbano/rural de la población, sino que resalta cambios significativos en la estructura de esta distribución a lo largo de los 5 pasados lustros. En la mayoría de los casos, el movimiento de la población hacia los centros urbanos ha implicado un cambio de cuando menos 10 puntos porcentuales, y esta tendencia continúa constante. La tabla 1 identifica también una tendencia general hacia la feminización de la fuerza de trabajo. Esta tendencia se ha acelerado a lo largo de los últimos 15 años a pesar del hecho de que la gran mayoría de las mujeres entran al sector informal de la fuerza de trabajo en donde su participación es notoriamente subvaluada estadísticamente.

TABLA 1
LA POBLACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE:
ALGUNOS INDICADORES BÁSICOS, 1994

	<i>Población (miles)</i>		<i>Población urbana (%)</i>			<i>Trabajo^a femenino (%)</i>		
	<i>Total</i>	<i>%</i>	<i>1970</i>	<i>1993</i>	<i>Crec.^b</i>	<i>1970</i>	<i>1993</i>	<i>Crec.^b</i>
Argentina	33,875	7.5	78	87	(09)	25	28	(3)
Bolivia	7,238	1.6	41	59	(18)	21	26	(5)
Brasil	159,000	35.1	56	71	(15)	22	28	(6)
Colombia	34,545	7.6	57	72	(15)	21	22	(1)
Chile	14,026	3.1	75	84	(09)	22	29	(7)
Ecuador	11,226	2.1	45	57	(12)	16	19	(3)
México	88,431	17.2	59	74	(15)	18	27	(9)
Perú	23,381	5.1	57	71	(14)	20	24	(4)
Paraguay	4,767	1.1	37	51	(14)	21	21	(0)
Uruguay	3,167	0.7	82	90	(08)	26	32	(6)
Venezuela	21,051	3.7	72	92	(20)	21	28	(7)
Belice	211	0.1						
Costa Rica	3,347	0.7						
Cuba	10,682							
República								
Dominicana	7,769	1.7	40	63	(23)	11	16	(5)
El Salvador	5,641	1.2	39	45	(06)	20	25	(5)
Guatemala	10,322	1.9	36	51	(05)	13	17	(4)
Honduras	5,497	1.2						
Nicaragua	4,275	0.9						
Panamá	2,583	0.6						
El Caribe ^c	6,108	6.7						

Fuente: Estadísticas poblacionales, Organización de Estados Americanos (OEA), 1994; Banco Mundial, 1995b.

^aFuerza de trabajo oficial, *i.e.* aquella que se registra como empleada o en busca de empleo (desempleada/subempleada). En el contexto latinoamericano, tal forma de registro excluye a una vasta categoría de trabajadores, en particular a las mujeres que no ofertan su fuerza de trabajo o cuya labor no es contabilizada.

^bVariación porcentual.

^cIncluye a las islas caribeñas de habla inglesa (Trinidad y Tobago, Bahamas, Barbados, Dominica, Granada, Jamaica, Santa Lucía, San Kitts, San Vicente), Surinam y Guyana.

Incluso con el análisis demográfico más limitado, es posible identificar claros patrones en estas variaciones que corresponden a diferencias en la estructura social. En cierto grado, esto se refleja en otros elementos de la estructura social como la distribución de las actividades económicas (véase tabla 2) y la distribución del ingreso (véase tabla 3). Un examen sumario de estos patrones y las condiciones socioeconómicas con las que se relacionan sugiere que las estructuras correspondientes están interconectadas para formar un sistema.

TABLA 2
ESTRUCTURA ECONÓMICA DE PAÍSES SELECCIONADOS,^a
ORDENADOS DE MENOR A MAYOR POR INGRESO PER CÁPITA, 1994

	PIB (millones de dólares)	Participación porcentual	Porcentaje de la producción total				
			Agricultura	Industria ^b	Manufactura	Servicios ^c	
49	Bolivia	6,760	0.5	16.4	25.7	13.8	48.4
63	Ecuador	14,718	1.1	12.6	39.8	19.0	47.7
67	Colombia	53,367	4.5	14.9	32.2	19.2	50.3
69	Perú	44,074	3.7	6.9	41.2	28.1	51.4
70	Paraguay	6,911	0.5	26.7	22.2	16.2	47.7
87	Venezuela	61,527	5.2	4.7	48.3	20.5	44.5
89	Brasil	412,747	34.9	10.5	33.1	25.2	53.7
94	Chile	40,248	3.4	9.1	40.7	19.9	38.8
96	México	268,892	22.7	7.6	29.0	22.3	61.9
98	Uruguay	11,516	1.0	10.7	25.7	20.7	61.9
103	Argentina	266,005	22.5	6.5	41.5	26.1	56.8

Fuente: Organización de Estados Americanos (OEA), 1994.

^aLos países seleccionados dan cuenta del 84.9 por ciento de la población de la región y el 95.2 por ciento del PIB regional. Las tres economías mayores (89, 96, 103) engloban el 59.8 por ciento de la población y el 75 por ciento del PIB.

^bIncluye minería, manufactura y construcción.

^cAbarca comercio, transporte y comunicaciones, servicios financieros, gobierno y otros.

TABLA 3
DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO NACIONAL POR QUINTILES BAJO Y ALTO
(1-2) Y DECIL MÁS ALTO (3). PAÍSES SELECCIONADOS ORDENADOS DE
MENOR A MAYOR POR NIVELES DE INGRESO PER CÁPITA, 1993

	PIB per cápita		Distribución del ingreso			2/1	Población rural en pobreza
	% EU	En dólares	(1)B 20%	(2)A 20%	(3)A 10%		
Bolivia	9.8	2,420	5.6	48.2	31.7	9.6	97
Colombia	22.2	5,490	3.6	55.8	39.5	15.5	45
Perú	13.0	3,220	4.9	51.4	35.4	10.5	75
Brasil	21.7	5,370	2.1	67.5	51.3	32.1	73
Chile	34.0	8,400	3.3	60.4	45.8	18.3	56
México	27.5	6,810	4.1	55.9	39.5	13.6	51
Argentina	33.3	8,250	4.4	50.3		11.4	20

Fuente: Banco Mundial, 1995b. Las cifras se desagregan por quintiles de ingreso: 1. el 20 por ciento más bajo; 2. el 10 por ciento alto, y 3. el decil más alto.

Dentro del sistema socioeconómico que opera en América Latina y en otras latitudes, el ingreso es un determinante crítico acerca de las “posibilidades de vida” de cada individuo y del sustento familiar mismo. La mayor parte de la gente requiere dinero o ingresos para responder a sus necesidades básicas, y la fuente principal de este ingreso es el trabajo, sea como sueldo o salario (empleo), sea por cuenta propia (autoempleo), sea por la producción de mercancías (producción directa de bienes y servicios para la venta). En toda sociedad latinoamericana, con la excepción de Cuba, emergió una clase de individuos que reciben ingresos en la forma de renta o ganancia derivados del hecho de ser dueños de propiedades o de medios de producción. La mayoría de las personas, sin embargo, tiene que trabajar para vivir. Esto es: son parte de una clase trabajadora que depende de la venta de su fuerza de trabajo. La tabla 4 proporciona una representación gráfica de la estructura de clase de la sociedad latinoamericana y de la posición de los trabajadores y productores dentro de esta estructura.

TABLA 4
ESTRUCTURA CLASISTA EN AMÉRICA
LATINA DURANTE LOS NOVENTA
(Distribución porcentual de la población económicamente activa)*

	<i>Urbana</i>	<i>Rural</i>
I. Clase capitalista	4	2
II. Clase media	6	2
Profesionistas/burócratas	10	4
Microempresarios		12
Productores independientes		
III. Clase trabajadora		
Sector formal	20	Proletariado (asalariado) 25
Sector informal	60	Semiproletariado 20
IV. Campesinado		35

Fuente: Cálculo estimado sobre la base de las proyecciones del Banco Mundial, 1996, y la Organización Internacional del Trabajo, 1996.

*Estas estimaciones gruesas de la distribución de clases se basan en datos oficiales sobre la PEA que incluyen a la población empleada, autoempleada y aquella que busca empleo.

La dinámica de las clases y la comunidad

Al describir la organización social de la población, los conceptos de clase y comunidad con frecuencia se contraponen. Pero en realidad la clase y la comunidad, en sus relaciones y dinámica, se interceptan con mayor frecuencia. Las relaciones de solidaridad comunitaria se forjan más fácilmente en la socie-

dad rural, en donde, de hecho, los límites administrativos (municipalidades) tienen mayor probabilidad de responder a las “comunidades” reales o efectivas; esto es, a relaciones de solidaridad y a un sentido de obligación mutua entre individuos. En estos términos, en América Latina hay cientos de miles de “comunidades” rurales pequeñas. En los centros urbanos el término “comunidad” sí tiene un referente empírico pero no es fácil de definir y es muy difícil de construir. Con frecuencia corresponde a relaciones formadas entre individuos en “vecindades” particulares donde la residencia, por oposición al trabajo, forma la base de un sentido o espíritu de comunidad. Es claro que un sentido de comunidad bajo estas condiciones tiene que contener una multiplicidad de relaciones y condiciones que atraviesan a la población dentro de una vecindad, y que las divide.

En cuanto al campo, tiende a persistir ahí un sentido de comunidad que está relativamente difundido, tanto que puede ser utilizado para definir a la población como una red de vínculos y relaciones que unen a la gente en varias entidades orgánicas.

Estas “comunidades rurales” constituyen la base de los esfuerzos de parte de los gobiernos, ONG y agencias externas para inducir un proceso de desarrollo económico sobre la base de un proyecto u otro. Tenemos aquí al principal objeto del desarrollo rural o desarrollo basado en la comunidad. Sin embargo, como sugiere MacDonald en su capítulo, el problema no es tan simple en la práctica. De hecho, la designación de “comunidad” sirve sólo para nombrar o identificar a grupos con proximidad geográfica, o que comparten un límite o una unidad administrativa (un municipio). De hecho es más frecuente que las relaciones de solidaridad no definan a la gente agrupada de esta manera, aun en su sentido de “comunidad”. Los diferentes miembros de la “comunidad” establecen diferentes relaciones con los medios de producción, algunos poseen propiedades considerables, otros algunas propiedades pequeñas, y otros no tienen propiedad alguna, por lo que se ven forzados a trabajar para otros a cambio de un salario para vivir. En otras palabras, los elementos de la estructura de clase más amplia se reproducen en el nivel de la comunidad. Y tales comunidades no sólo están divididas por la clase; con frecuencia están inmersas en conflictos de clase.

En este contexto, es difícil realizar el desarrollo basado en la comunidad, dado que ninguna organización formada para este propósito, y ningún proyecto puesto en práctica, puede abarcar o representar a toda la población o a “la comunidad”. El tema es entonces: ¿qué elementos de la comunidad son representados o están comprometidos en un proyecto particular? ¿Quién representa a la comunidad en este contexto?

Un revelador estudio de caso de los problemas implicados en la vinculación de la comunidad con el desarrollo lo presenta el antropólogo social Gavin Smith (1989) en su estudio de los huasicanchinos de Perú. Lo más útil del análisis de Smith es su examen de la relación entre la comunidad y la clase, el Scylla y el Charybdis del análisis social. En su análisis, Smith establece a los dos conceptos como complementarios. Muestra con exquisito detalle que los miembros de una comunidad pueden unirse en una lucha común aun cuando diverjan los intereses, metas y objetivos de las diferentes clases que la componen –y que la conectan con la sociedad más amplia. En el caso específico de la lucha de los huasicanchinos por la tierra, se produjo una forma de comunalidad sobre la base de un discurso compartido y una acción común o concertada. Pero esto no significó que las diferencias de clase se subsumieran o se reemplazaran por los vínculos de comunidad –que todo mundo estuviera ligado por vínculos sociales y por un sentido de obligación mutua hacia una identidad común en una unidad orgánica. Una y otra vez muestra que los intereses de clase divergentes dentro y fuera de la comunidad amenazan con destruir y minar la comunalidad en sus luchas (Smith 1989: 233).

En esta situación, Smith proporciona un comentario teórico iluminador sobre el proceso de transformación social dentro de una comunidad de campesinos: un pueblo que con mucho comparte las mismas condiciones de vida y cultura, y por tanto constituye con mayor facilidad una “comunidad”. El mismo proceso puede encontrarse en diferentes contextos y puede ser abordado como objeto de análisis o proyecto de desarrollo.

Otro caso revelador es el complejo de comunidades campesinas en México, que suman unos 14 millones de personas (alrededor del 15 por ciento de la población) diseminadas en el país, pero que se concentran y localizan en una gran cantidad de pequeñas “comunidades”, muchas de ellas altamente marginadas.

Lo primero que puede decirse acerca de estas comunidades marginales es que, estrictamente hablando, no constituyen una comunidad como tal, es decir, que pueden estar diferenciadas internamente –y divididas– a lo largo de líneas de clase. La mayor parte de la población en estas comunidades son “campesinos” atrapados en la economía real y moral de los pequeños productores (de maíz y frijol) que trabajan la tierra, de la que pueden tener algún título individual de propiedad pero que en muchos casos comparten colectivamente dentro del sistema ejidal. Sin embargo, en el caso no atípico de Chiapas, muchas comunidades campesinas se forman por etnias bastante diferentes y diversas; más de la mitad de la población ha sido proletarizada, es decir, se le ha dejado sin tierra y ha sido forzada a trabajar para los propietarios de gran-

des terrenos en el área vecina, o más lejos aun, lo cual conduce a un proceso de migración por temporadas o incluso permanente. Las dinámicas de este proceso son complejas y bajo algunas condiciones derivan en la formación de movimientos sociales para el cambio; y bajo otras en procesos de desarrollo comunitario, en tal caso las actividades de desarrollo (proyectos) –con o sin “participación” del gobierno o agencias externas– son ejecutadas, las más de la veces, por ONG.

El problema, como se ha hecho notar, es que, ni en la teoría ni en la práctica, queda clara la relación de la comunidad con la sociedad más amplia ni con sus sistemas económico y político. Este problema podría plantearse –y en la literatura con frecuencia se hace– como la penetración de fuerzas externas en comunidades económica y políticamente marginales y geográficamente remotas, frecuentemente indígenas. La dinámica de esta penetración también tiene una dimensión de clase que necesita ser analizada. Sin embargo, estos estudios no son inmunes a la ambigüedad y a la esquizofrenia intelectual que caracteriza a tantos estudios académicos en este campo cuando se trata del estatus marginal y el estado miserable de tantas comunidades indígenas tradicionales.

Por un lado, muchas de estas comunidades están geográficamente aisladas –al igual que marginadas en términos económicos, sociales y políticos– lo cual ha propiciado que muchos académicos vean las condiciones de marginalidad (privación, pobreza) como resultado del aislamiento geográfico, y vean aquellas condiciones como autoimpuestas, en vez de mirarlas como producto de la exclusión y discriminación sociopolítica, de la naturaleza de la relación que estas comunidades tienen con el resto de la sociedad, y de la cultura e instituciones económicas y políticas que le son propias. En tales términos, estos académicos con frecuencia evocan la necesidad de que estas comunidades superen su aislamiento y se integren en la sociedad, en su acepción más amplia, para ser incorporadas en sus prácticas y estructuras institucionalizadas. Por otro lado, las condiciones que abarca el término “marginalidad” son vistas correctamente como el producto, no del estatus marginal de las comunidades indígenas, sino de la forma específica de su relación con la “sociedad civil” más amplia y el Estado, e incluso con la economía mundial.

Tómese el caso de Chiapas, uno de los estados más ricos de México en términos de recursos naturales, pero uno de los más pobres en términos de la incidencia de la marginalidad, cuyas condiciones objetivas reflejan las de gran cantidad de comunidades indígenas de productores campesinos y el gran tamaño y distribución de la población indígena. Se estima que cuando menos el 60 por ciento de estos campesinos son jornaleros o trabajadores

asalariados bajo el dominio de los grandes terratenientes, rancheros y caciques, quienes poseen la mayor parte de la tierra cultivable, las operaciones comerciales y los recursos productivos en la región, y controlan además el sistema político. Una gran cantidad de campesinos, desposeídos de su acceso a la tierra, ha migrado a la Selva Lacandona buscando el trabajo asalariado asociado con la planta petroquímica, el complejo hidroeléctrico, los pozos petroleros y las operaciones madereras más grandes del país. Como han documentado Benjamin y otros (Botz, 1994), las condiciones de este proceso que Marx habría llamado “acumulación originaria” (enajenación de los productores de sus medios de producción) han convertido a muchos productores campesinos indígenas en trabajadores sin tierra, en un semiproletariado sobrexplotado. Las condiciones y dinámica de este largo proceso histórico hacen difícil concebir a la comunidad campesina “marginal” como aislada de la sociedad más amplia, desconectada de su estructura económica. Además, la base de la economía campesina, en gran parte de autosubsistencia, construida dentro del marco institucional y legal del sistema del ejido de tenencia de la tierra, es también una parte de la economía nacional mexicana. No sólo sirve para reproducir la mano de obra increíblemente barata –que tantos campesinos se ven obligados a ofrecer a los terratenientes y capitalistas en el país– sino que, como consecuencia de la entrada en vigor de Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ahora está sujeta a la competencia injusta de los productores de Estados Unidos que ha limitado notablemente a la economía local.

En vista del TLCAN, y de otros acuerdos regionales, el complejo de comunidades campesinas, que constituye la base económica y cultural de los pueblos indígenas y que es al mismo tiempo una parte importante de la economía nacional –efectivamente también global–, se ve afectada profundamente en su funcionamiento. Así las cosas, el subcomandante Marcos, al inicio del levantamiento zapatista, hablaba del TLCAN como de una “sentencia de muerte” para los pueblos indígenas de Chiapas y del país. Sin embargo, tanto el levantamiento cuanto el subsiguiente proceso de negociación –y la transición del EZLN de un ejército de liberación nacional a una nueva fuerza política– dejan bastante claro que hay una dimensión “política” significativa en la relación que los pueblos indígenas del país tienen con la sociedad mexicana.*

* En México, por ejemplo, cuando menos el 70 por ciento de los 14 millones que componen los pueblos indígenas viven y, en su mayor parte trabajan o producen para la subsistencia, en lo que oficialmente se ha caracterizado como “zonas marginadas”, es decir, áreas caracterizadas por índices superiores al promedio en cuanto a la cantidad de personas con bajos ingresos, desnutrición, analfabetismo y otras condiciones de pobreza como las altas tasas de mortalidad y la falta de acceso a una vivienda apropiada, a la electricidad, al agua potable y a otros servicios. Estas zonas abarcan a unos 1,500 municipios en todo el país.

Un tema central en el prolongado proceso de negociación es la necesidad de cambiar fundamentalmente la relación política definida constitucionalmente (y políticamente efectiva) de los pueblos indígenas del país con el gobierno y el Estado para responder así a las demandas críticas del movimiento zapatista de “libertad, independencia, democracia y justicia social”. En estas demandas está en juego la lucha de los pueblos indígenas para escapar de las condiciones objetivamente dadas (y experimentadas) de explotación y opresión, de las relaciones de clase que las conectan con el exterior y a veces las dividen internamente. En cuanto al “exterior”, abarca un área desierta que va de lo local a lo global, al sistema económico mundial y sus macrodinámicas.