

NOS LLEGA LA NUEVA CLASE

LOS EJECUTIVOS

EQUIPO DE ESTUDIOS

Uno escribe «los ejecutivos» con cierto respeto, con un cierto temor parecido al que sobrecoge a uno cuando escribe «los samurais», «los gladiadores», «los paras» o, simplemente, «los ejecutores». En Francia, el nombre común por el que se les conoce es menos impresionante y resulta hasta divertido por su fonética: PDG (pedégé), lo que se compensa con el significado de estas siglas (Presidente Director General) y por las reverencias que reciben cuando entran en sus santuarios, en sus despachos, en los que la austeridad funcional moderna oculta mal la magnificencia que acompaña al rango.

De todas formas, los ejecutivos son hoy un grupo social poderoso, joven todavía, que va imponiendo su presencia hasta el punto de que para algunos es la clase ascendente en las sociedades capitalistas modernas, sustituyendo a las burguesías tradicionales en el poder económico y político. Existe toda una literatura sobre la tecnocracia y su reinado en la etapa actual del capitalismo; se habla ya del gobierno de los tecnócratas, ya de la era de los «ejecutivos», como lo más característico de una época en la que —según dicen también— las ideologías y las luchas de clases han muerto.

Con todos los repetos, permítasenos poner los puntos y las comas necesarios sobre este importante grupo social para que se entienda su significado en las sociedades modernas.

Una amiga nuestra, vendedora inteligente de publicidad a grandes empresas, nos decía que de su trato con los ejecutivos había sacado la conclusión de que todos ellos se parecían: «Todos son relativamente jóvenes, todos son relativamente guapos y atractivos, todos van vestidos con una uniforme elegancia, todos tienen un acusado complejo de superioridad que generalmente se manifiesta por una invitación a cenar para cerrar el trato publicitario». Esto que parece una broma —y que realmente lo es— no deja, sin embargo, de tener un significado sociológico bien preciso que señala, por una parte, ciertas de las condiciones requeridas por la sociedad para sus ejecutivos y, por otra, una verdadera uniformidad sociológica del grupo que podría quizá ser consecuencia de otros rasgos comunes más profundos (hábitos de consumo, instrucción, prestigio que confiere el mando), característicos del alto estrato social al que pertenecen.

Nacimiento del grupo social de los ejecutivos

El ejecutivo propiamente dicho es un asalariado, es un hombre que recibe un sueldo por realizar una función concreta dentro de una empresa. Naturalmente que el sueldo que recibe no es un sueldo como los otros, ni la función que desempeñan es una función cualquiera. El sueldo elevado y la función de ejercicio del poder empresarial son los que realmente definen al ejecutivo y no su condición de asalariado; por una y otra razón, el ejecutivo se identifica y se le identifica con la empresa a la que presta sus servicios, hasta el punto de que hoy —cuando la mayor parte de las empresas son anónimas— es difícil personalizar las empresas en personas distintas a sus ejecutivos.

A escala de una formación social, o de un país, los ejecutivos aparecen cuando «desaparecen» los burgueses, lo cual no es sólo una especie de juego de prestidigitación, sino que tiene un sentido real bien exacto, ya que el nacimiento del grupo social de los ejecutivos está íntimamente unido a dos fenómenos estructurales característicos del desarrollo capitalista: 1.º El proceso de concentración y centralización. 2.º El proceso de división técnica y social del trabajo. Estando, por otra parte, ambos fenómenos directamente relacionados entre sí.

Sabido es que, a medida que avanza el desarrollo económico en una sociedad capitalista, las empresas se van haciendo mayores y una detrás de otra van perdiendo su carácter de empresa familiar, dominada por una sola familia o por un solo individuo, para adoptar, primero, la forma de sociedad anónima, para después entrar de una u otra forma en «grupos» económicos colosales, en combinaciones de empresas generalmente controladas o dirigidas por un poder concentrado y distante no siempre claramente identificable. También es sabido que este proceso no abarca a la totalidad de las empresas y a la totalidad de la economía, que es compatible con la multiplicación de empresas medianas y aun pequeñas, y que algunas, y aun muchas de ellas, conservan una relativa autonomía. La concentración, pese a ello, no es caprichosa, ya que se realiza en determinados sectores especialmente importantes, que en



general suele llamarseles «sectores punta». El control de estos sectores por los centros de poder económico hace que aun los sectores no concentrados, que aun las empresas medianas y pequeñas que «son independientes», no lo sean tanto como para que su propia vida y la de toda la economía del país no dependa, en último extremo, de las decisiones que allá «en lo alto», en el nuevo Olimpo de los negocios, toman unos pocos.

Al propio tiempo que este proceso se precisa y avanza, se produce lo que se conoce como división técnica y social del trabajo.

La división técnica es consecuencia —al menos en las líneas más generales— de la complejidad creciente del proceso productivo y circulatorio de las mercancías. Las máquinas, el tamaño creciente de los mercados, la parcelación extraordinaria de las distintas operaciones necesarias para producir y colocar en el mercado mercancías enormemente diversificadas y en series cada vez más grandes, hace necesaria la especialización de las funciones y de los puestos de trabajo. No sólo las naciones se especializan en la producción de determinados bienes y materias primas, ni tampoco sólo las empresas de una nación desarrollada se dividen entre sí producciones y funciones diversas especializadas (minería, agricultura, bienes de equipo, productos intermedios o terminados en sus diversas especies y variedades, comercio, transporte, crédito, desarrollo técnico, infraestructura, información, publicidad, etcétera), sino que en cada una de las empresas, los puestos de trabajo especializados se multiplican acordes con la acción concreta productiva que a cada uno de ellos le corresponde.

Al propio tiempo que se produce esta extraordinaria división técnica del trabajo, se dobla por la división social, especialmente interesante para comprender el nacimiento de los ejecutivos.

No creo que sea desvelar ningún secreto ni hacer perder la inocencia a ningún incauto el afirmar que en el capitalismo —las relaciones de producción que comporta—, la propiedad de los medios de producción (útiles, máquinas, edificios, materias primas, etc.) la detentan los que podemos llamar capitalistas o burgueses, según los gustos, en tanto que los que trabajan, los asalariados, no «detentan», por lo general, otra cosa que su fuerza y habilidad para el trabajo. La empresa pertenece a su o sus propietarios privados, y la empresa compra, mediante el pago de salarios, la fuerza de trabajo a los «productores».

En la etapa del capitalismo tradicional, o naciente, las cosas estaban bastante claras: el burgués dirigía su empresa; el obrero trabajaba en la empresa del burgués por un precio, por un salario.

En una etapa posterior del capitalismo, cuando ya el proceso de concentración que hemos descrito ha avanzado lo suficiente, esas cosas que estaban claras empiezan a embrollarse para la desesperación de tácticos y estratégicos de todo pelaje: 1.º La sociedad anóni-

EL CRECIMIENTO NUMERICO DE LOS EJECUTIVOS

CATEGORIA SOCIOECONOMICA	Año 1965 (miles)	Año 1970 (miles)
Empleadores agrícolas	74,8	37,3
Empleadores industria y servicios, grandes y medianas empresas	128,5	143,4
Empleadores industriales y servicios, pequeñas empresas	203,1	213,0
Total empleadores	406,4	393,7
Directores de empresa y sociedades	16,2	23,6
Cuadros superiores	89,1	174,3
Total de ejecutivos	105,3	197,9
POBLACION ACTIVA TOTAL	12.029,5	12.491,6

Fuente: Confeccionado sobre los datos de las encuestas de población activa, años 1965 y 1970, del Instituto Nacional de Estadística.

En la situación española de los últimos años se produce ya un crecimiento relativamente mucho mayor de los ejecutivos que de los empleados.

A medida que avanza el desarrollo económico, las empresas se van haciendo mayores y una detrás de otra van perdiendo su carácter de empresa familiar.



ma divide al burgués en pedacitos. 2.º Los ejecutivos aparecen como «burgueses sin propiedad» (teóricamente al menos), como cuerpo de asalariados que dirigen realmente las empresas.

Sin embargo, antes de sacar una conclusión precipitada que nos dé una falsa interpretación de este fenómeno, conviene examinar más de cerca dos procesos capitalistas que pueden dar la clave o la esencia de la transformación, la posibilidad de seguir identificando «las clases» que entran en relación antagónica en el modo de producción capitalista, sea cual fuere el grado de su desarrollo.

El primero es una de las caras del proceso mismo de concentración y centralización capitalista: la expropiación de los capitalistas más débiles por los más fuertes.

El segundo es la división social del trabajo.

La concentración y centralización del capital no se hace sin lucha, ni sin que los vencidos queden en la cuneta. «El pez grande se come al chico», esto es sabido, pero es interesante, cuando de capitalistas se trata, el saber cómo se lo come.

Existe, desde luego, la quiebra pura y simple. La presencia de una empresa tecnológicamente más avanzada, más racionalizada, y a veces simplemente más grande o más poderosa, produce la desaparición física de una parte de las empresas de su propio sector que no pueden competir con ella.

Existe la «absorción», la «fusión» y otros medios similares por los que una empresa grande se hace todavía más grande con los bienes de una empresa más pequeña que desaparece.

Pero existe también lo que podemos llamar «expropiaciones a medias», expropiaciones muy complejas y no demasiado bien estudiadas.

Dentro de estas expropiaciones a medias, la más corriente es la del «control»: una empresa controla a otra, o a otras, bien a través de una participación suficiente (no siempre es preciso que sea mayoritaria) en su capital; en otros casos, el control se logra por el crédito, o por las compras, o por las ventas; basta que la vida de la empresa «controlada» dependa de los créditos concedidos, o de la compra que le haga otra empresa de su producción (o de una parte suficiente), o de las ventas de una materia prima indispensable, para que el control sea tan efectivo como si tal empresa hubiera ya dejado de pertenecer (en el sentido de la propiedad legal) a su propietario, que hará en todos los casos lo que digan los «controladores». Tal propietario o propietarios, expropiado a medias, será realmente un ejecutivo de la gran empresa, aunque no cobre sueldo de la misma ni figure en su nómina.

Un tipo de expropiación a medias más complejo, más sutil, pero sin duda el más extendido, es el que se realiza diariamente en todas las sociedades anónimas. El accionista de una sociedad anónima es legalmente propietario de la empresa de que se trate, propietario, naturalmente, de una o varias de sus partes, pero salvo en muy contadas excepciones, su poder de

propietario se encuentra expropiado en el sentido más estricto del término. La empresa funciona sin contar con su parecer, sin que él pueda hacer lo más mínimo para participar en las decisiones. Esto lo saben la mayor parte de los accionistas, que ven sus acciones con realismo, no como partes de propiedad de tal o cual empresa, sino como «una cartera» que les produce un determinado beneficio, renta o plus valía, y con ello se conforman. La ficción legal encubre el proceso de expropiación de la propiedad real de la empresa, de la totalidad de la empresa, por unas partes mayoritarias o minoritarias, pero coherentes, y a veces estas mismas partes tan sólo ocultan otras expropiaciones a medias por «controles piramidales» o de cualquier otro tipo, hasta el punto de que la propiedad efectiva se encuentra en manos de quienes no tienen ni una sola participación «legal» en la sociedad anónima considerada, pero que pese a ello son sus verdaderos propietarios, los que detentan el poder decisorio.

Todo esto es así, y al expresarlo es como descubrir a estas alturas el Mediterráneo. Sin embargo, aun cuando la gente lo sabe, la mayor parte se empeña en descubrir burgueses por todas partes, cuando en la mayor parte de los casos sólo descubren «despojos de burgueses» medio expropiados, caídos en la lucha de la concentración, o detentadores de «carteras» de valores que a todo lo más que pueden aspirar es al papel de «prestamistas de dinero». Los burgueses, los verdaderos capitalistas en una sociedad moderna y avanzada, se encuentran hoy en día lejos —muchas veces fuera de las fronteras nacionales—, y sobre todo parapetados, podríamos decir que representados, por el cuerpo disciplinado y bien entrenado de los ejecutivos, los modernos «caraceros» del capitalismo.

Al lado de esta expropiación de capitalistas, y en gran parte consecuencia de la misma, se encuentra el proceso de división social. Veamos cómo se realiza y a qué responde realmente este segundo fenómeno.

En el capitalismo tradicional, cuando todavía el proceso de expropiación sólo había dado sus primeros pasos, el burgués propietario de la empresa ejercía su propiedad directamente: dirigía la empresa, dictaba las órdenes, decidía sobre el trabajo, lo organizaba y controlaba personalmente, o de una forma inmediata, su resultado.

Cuando la concentración avanza, algunas empresas se hacen mayores, y el burgués propietario empieza a no poder dirigirlo todo, y se ve obligado a recurrir a terceros para que realicen una parte de sus funciones de dirección, vigilancia y control (sus funciones de propiedad), y aparece la división social del trabajo: una estructura jerarquizada de funciones de mando, vigilancia y control que es característica de toda empresa moderna. En lo más alto de esta estructura se encuentran «los ejecutivos»; en lo más bajo, los capataces, y entre



El sueldo elevado y la función de ejercicio del poder empresarial son los que realmente definen al ejecutivo, y no su condición de asalariado.

El crecimiento de los ejecutivos asalariados es más rápido que el de los propietarios que ejercen funciones directamente ejecutivas.

PROPIETARIOS Y EJECUTIVOS EN LA ADMINISTRACION DE EMPRESAS

CATEGORIA SOCIOECONOMICA	Año 1965 (miles)	Año 1970 (miles)
Directores, gerentes y administradores, propietarios de empresas	59,2	66,2
Directores, gerentes y administradores de empresas, asalariados	26,2	37,6
Total directores, gerentes y administradores	85,4	103,8
Profesionales, técnicos y titulados superiores, propietarios de empresa	13,6	12,4
Profesionales, técnicos y titulados superiores, asalariados	65,4	109,1
Total profesionales, técnicos y titulados superiores.	79,0	120,5
Total general propietarios: directores y mandos superiores	72,8	78,6
Total general asalariados: directores y mandos superiores	91,6	145,7
TOTAL GENERAL	164,4	224,3

Fuente: Confeccionado sobre datos de las encuestas de población activa, años 1965 y 1970, realizados por el Instituto Nacional de Estadística.

unos y otros, toda clase de puestos intermedios, de cargos administrativos, de controladores, de jefes y encargados, de vigilantes. La división social se dobla sobre la división técnica y en gran número de puestos se confunden: técnicos y especialistas reciben mando, y el trabajo de mando, vigilancia y control se convierte en un trabajo especializado y, en cierto sentido, técnico.

A esta necesidad debida al tamaño y complejidad de la gran empresa, que obliga a delegar el poder del propietario en personal asalariado, se une el efecto inmediato de las expropiaciones y, sobre todo, de las expropiaciones a medias; los ejecutivos se hacen necesarios en las sociedades anónimas, se hacen imprescindibles en las empresas controladas, alejadas de los centros reales del poder económico, y aun los mismos propietarios que se aferran a su pequeña o mediana empresa ejercerán realmente de ejecutivos, puesto que han sido ya expropiados del poder decisorio real, como lo han sido los accionistas de las sociedades anónimas, y si siguen conservando su empresa es porque hacen lo que deben hacer y no tratan de oponerse a los que realmente mandan.

Como consecuencia de este doble proceso, expropiación y división social del trabajo, en las sociedades modernas encontramos unos centros de poder burgueses muy concentrados y situados en ocasiones «fuera» de la formación social de que se trate, y una estructura compleja y muy jerarquizada de «ejercicio delegado del poder burgués», en cuyas cúspides, a distintos niveles y cotas, se encuentran los ejecutivos asalariados y empresarios medios y pequeños en una situación de media expropiación; también se pueden incluir en estas capas los propietarios de paquetes importantes de acciones de algunas empresas, propietarios que aparentemente controlan como consejeros estas empresas, pero que también están sometidos al poder del pequeño bloque hegemónico que los controla. En un grado más o menos avanzado, esta es la situación de las formaciones sociales capitalistas desarrolladas o en desarrollo, y, sobre todo, esta es la tendencia que se observa en la totalidad de los procesos de desarrollo capitalistas.

Composición y naturaleza del grupo de ejecutivos

Como hemos podido ver al describir el nacimiento de este grupo, su composición no es simple, se trata de un grupo heterogéneo y distinto según el grado de desarrollo capitalista de la sociedad que se estudie.

Fijándonos tan sólo, dentro de su composición, en la relación en que se encuentran dentro del grupo los ejecutivos asalariados (ejecutivos propiamente dichos) y los empresarios que han perdido la propiedad real de su empresa, pero que conservan su propiedad for-

Ahora unidos: **MERCEDES y DKW**



Los usuarios de vehículos de reparto, están de enhorabuena.

Las firmas españolas: IMOSA, fabricante de DKW, para 1.000 kgs. y CISPALSA, fabricante de los modelos MERCEDES-BENZ para 1.700 y 2.500 kgs., se han unido. El resultado de esta unión es MEVOSA, "Compañía Hispano-Alemana de Productos Mercedes-Benz y Volkswagen, S. A.", una empresa grande.

MEVOSA reúne la experiencia de dos fabricantes nacionales, con la técnica, normas y el control de calidad de Mercedes-Benz y Volkswagen.

Con MEVOSA ya se puede elegir dentro de la gama más completa de vehículos con motor Diesel Mercedes-Benz:

DKW F-1000-D	L-405-D	L-406-D
45 CV	55 CV	65 CV
1.000 kgs.	1.700 kgs.	2.500 kgs.

con una Red de Asistencia en toda España, como corresponde al prestigio de Mercedes-Benz y Volkswagen y que además, ofrece una amplia gama de motores, grandes camiones y automóviles de turismo.



LA POTENCIA EN
EL TRANSPORTE LIGERO



MEVOSA

COMPAÑIA HISPANO ALEMANA DE PRODUCTOS

MERCEDES-BENZ Y VOLKSWAGEN

SOCIEDAD ANONIMA

mal o legal, la tendencia, a medida que avanza el desarrollo y la concentración correspondientes, es a que aumenten relativamente más los ejecutivos asalariados que los empresarios a media expropiación, ya que el proceso de expropiación tiende naturalmente a completarse. Es decir, que a escala de una formación social nacional, el desarrollo capitalista en su conjunto representa la desaparición paulatina de su «burguesía nacional» y su sustitución por una capa asalariada de ejecutivos. Los ejecutivos —en este sentido— vienen a completar el proceso de expropiación de capitalistas por otros capitalistas, característico del desarrollo económico, y son, podríamos decir, «los ejecutores» de la burguesía nacional.

La cuestión es extraordinariamente sugestiva para el conocimiento de lo que suele denominarse impropriadamente como proceso de «colonización exterior» de las economías a medio desarrollo. En nuestra prensa, tanto especializada como diaria, suelen aparecer llamadas de alerta sobre la penetración del capital extranjero, sobre todo el americano. Se habla de las inversiones extranjeras estratégicas, de la dependencia técnica, etc., denunciándolos como sistemas de un moderno proceso de neocolonialismo económico del que hay que defenderse. En realidad, es más apropiado decir que se trata del proceso general de concentración capitalista, que no se detiene en las fronteras nacionales. Llegado un punto del desarrollo capitalista, la burguesía nacional se ve sometida al proceso de expropiación, que hemos dejado ya descrito como expropiación a medias por grupos capitalistas multinacionales o internacionales, donde se va concentrando la propiedad real y efectiva de los medios de producción, cuya propiedad formal y legal, sin embargo, pueden seguir conservando las llamadas burguesías nacionales o accionistas anónimos distribuidos por todo el país. Se trata de un proceso de concentración y de expropiación, y no de colonización, y la medida real del avance de este proceso la da de modo altamente significativo el crecimiento progresivo de la capa de ejecutivos asalariados y su proporción cada vez mayor dentro del conjunto de los que ejercen en la nación el poder económico. En efecto, el grupo de los ejecutivos asalariados se manifiesta, en cuanto grupo social, de forma fundamentalmente distinta a los empresarios capitalistas, aun cuando éstos se encuentren ya a medio expropiar. Los ejecutivos, aun cuando permanezcan fieles a los intereses de la empresa cuya dirección ostentan, esta fidelidad tiene siempre el límite de su interés particular, que es distinto y que en ocasiones puede ser hasta contradictorio con los de la empresa, y lo que resulta especialmente interesante es que este interés particular del ejecutivo —y de la totalidad del grupo— coincide con bastante exactitud con el desarrollo general capitalista tal como éste efectivamente se presenta. El ejecutivo cambiará de empresa

cuando la que dirige se quede atrás en la competencia y dé señales de que va a quedarse en la cuneta, incapaz de superar los obstáculos que le impone el desarrollo; abandonará a los propietarios formales de la empresa cuando éstos sean incapaces de comprender el desarrollo general e intenten anteponer a estos intereses generales del desarrollo los inmediatos y particulares de su empresa. Ningún grupo —salvo quizá las élites tecnocráticas políticas en el poder— se siente tan claramente identificado con el desarrollo general capitalista y tan dependiente del mismo. Por el contrario, el comportamiento de los empresarios-propietarios, aun cuando su propiedad se encuentre ya a medias expropiada por los procesos de concentración y control piramidal, se encuentra ligado por completo a la empresa, y aun cuando se someta a las reglas que le impone el desarrollo, perdiendo de sus intereses inmediatos, lo hará porque no tiene otra solución para salvar su propia empresa, como una especie de mal menor e inevitable.

Cuando en un país la capa social que dirige efectivamente los negocios privados está formada por una mayoría de ejecutivos asalariados, puede decirse con bastante fundamento que en tal país el proceso de expropiación se encuentra muy avanzado y que uno de los principales obstáculos que se oponen a su aceleración —representado por los empresarios medios y pequeños— se encuentra vencido, aun cuando las empresas de este tipo medio y pequeño sigan existiendo y sigan proliferando.

Esto nos lleva de la mano a precisar la naturaleza sociológica de este grupo de ejecutivos. En general, se trata de una fracción de la clase reinante en la formación social considerada; fracción que dentro de esta clase tiende a ser la hegemónica; es decir, la que dará el tono a la práctica de esta clase, aunque para ello debe encontrarse esta formación en grado tal de desarrollo capitalista, que la convierte en fracción mayoritaria dentro de la clase, y además, que se haya producido un fenómeno parecido en las élites políticas en el poder (que también forman esta clase reinante); es decir, que dentro de estas élites, el grupo de los «tecnócratas», que es el equivalente a los ejecutivos asalariados de la economía privada, haya alcanzado una posición de fuerza dentro de la élite, al propio tiempo que se haya producido ya el fenómeno tan conocido de la intercambiabilidad entre el grupo de ejecutivos privados y el grupo tecnócrata político, de tal manera que su procedencia sea la misma, y exista una movilidad suficiente entre ambos sectores, cosa corriente en las sociedades capitalistas avanzadas.

Los ejecutivos como fracción de la clase reinante

Entendemos por clase reinante aquella que tiene directamente el

poder (tanto económico como político), aun cuando no lo tenga en nombre propio, sino en nombre de otra clase o fracción de clase que aparece como clase hegemónica dominante dentro de la formación social estudiada.

Esta distinción entre clase «dominante» y clase «reinante» viene impuesta por la estructura misma de estas formaciones sociales. La burguesía, que en todas ellas aparece como dominante, rara vez gobierna (reina) por sí misma. Sin pretender agotar este tema, que por sí solo requiere un trabajo independiente, diremos simplemente que la dinámica del desarrollo capitalista se basa en la concentración (expropiación de unos capitalistas por otros más fuertes), lo que significa que los intereses generales y a largo plazo de la «clase burguesa» se encuentran directamente en contradicción con los intereses a corto plazo de la mayor parte de sus miembros; por ello —aunque no fuera más que por esto, pero existen otras razones—, el dominio de la burguesía precisa del gobierno de otra clase que imponga a la propia burguesía, aun en contra de sus intereses a corto plazo, la política general del desarrollo capitalista, que la imponga desde luego a la propia burguesía como a las demás clases.

Esto, que en «lo político» es evidente, llega a serlo también, como hemos visto, en «lo económico», y lo realiza el grupo de los ejecutivos, los cuales, en definitiva, realizan en lo privado la política del desarrollo capitalista, sin que les detengan —en general y como grupo— los intereses a corto plazo de las empresas cuya dirección concreta y en cada momento detentan, imponiendo el desarrollo aun en contra de estos intereses, como lo hace la «élite política» desde el poder.

Terminamos este breve estudio de este grupo abordando el aspecto de la legitimación de esta clase reinante y del poder que detentan.

La legitimación de los ejecutivos y del poder de la tecnocracia

Existen dos momentos importantes en los que nos interesa estudiar la legitimación de las élites o clase reinante en las formaciones sociales capitalistas: el primero corresponde a una etapa capitalista tradicional o liberal; el segundo, a la etapa actual de las sociedades avanzadas, que, por llamarlo de alguna forma, diremos que es «tecnocrática», en la que ejecutivos y tecnócratas son la fracción dominante de la clase reinante.

En las sociedades del primer tipo encontramos que el poder económico privado está predominantemente ejercido directamente por los capitalistas-empresarios, y el poder político, por una clase formada principalmente por profesionales de tipo liberal, abogados en su mayor parte.

Lo que se pedía al poder político en materia económica era su neu-

tralidad y el que hiciera respetar la reglas de la competencia económica y el orden social.

En el segundo momento que consideramos, los cambios han sido considerables. El proceso de concentración ha avanzado lo suficiente como para que en la clase reinante, tal como la hemos definido, aparezca como hegemónica la fracción de los ejecutivos y de los tecnócratas. El Estado ha perdido, en virtud de la complejidad del aparato productivo capitalista y de la agudeza de las luchas, su neutralidad en el nivel económico, y cada vez más interviene activamente en la economía, tanto como patrono en los sectores productivos nacionalizados, como planificador y regulador de la economía capitalista, tomando siempre partido por la concentración de capitales. Las élites que reinan, tanto en la política como en la economía, aparecen cada vez menos justificadas por el proceso democrático político, y cada vez más legitimadas por su eficacia técnica, por su capacidad de manejar los complejos asuntos que lleva consigo la dirección y el mando, y es precisamente apoyándose en esta eficacia técnica como va a aparecer el nuevo principio democrático «burgués» de legitimación del poder de estas élites como clase reinante y, de paso, de legitimación de todo el orden burgués y de su política general de desarrollo.

En efecto, el problema de legitimación de estas nuevas élites técnicas —ejecutivos y tecnócratas— se realiza, en las sociedades de capitalismo avanzado, a través del nuevo principio democrático burgués: el principio de la «igualdad de oportunidades». Este principio, cuya puesta en práctica material se efectúa a través de la reforma de la enseñanza, establece una competencia individual a lo largo de la enseñanza por medio de unos sistemas selectivos que van dejando en la cuneta a los peores (los menos inteligentes, los que no estudian, los menos dotados, los menos ambiciosos), y que promocionan a «los mejores», a los que se lo merecen, a los más eficaces. Aunque en este principio y en su aplicación práctica hay siempre insuficiencias y pequeñas trampas, y los criterios selectivos no siempre son los enunciados, de hecho, legitima a las élites, que ya su formación no aparece, como antes, condicionada por el nacimiento, o por la herencia, o por la propiedad de los medios de producción, sino por el criterio democrático burgués de la competencia individual entre «iguales», quedando la desigualdad real «justificada» por la desigualdad natural entre los individuos, desigualdad de la que la sociedad ni las élites son responsables. Cuanto con mayor perfección funcione la igualdad de oportunidades, cuanto más democrática sea la enseñanza, mejor funciona como instrumento de legitimación de los que mandan y ejercen el poder político y económico. ■ E. D. E. Fotos: MANUEL S. URÍA.