

las élites rectoras como agentes de cambio social *

FRANCISCO CASANOVA ÁLVAREZ

I INTRODUCCIÓN

El innegable desarrollo de la ciencia social no ha podido aclarar más los dos problemas que hace más de un siglo estableciera Comte como la base del estudio de la Sociedad: la "Estática social" y la "Dinámica social" del ingeniero francés pueden traducirse al lenguaje actual de la ciencia social como los problemas de "Estructura" y "Cambio social" que, todavía hoy, constituyen los principales objetivos de esa disciplina.

En la literatura socio-antropológica aparecen con frecuencia estos conceptos. Aun cuando su significado sea diferente para muchos de los autores,¹ todos coinciden en un punto, cuando menos: que el concepto de "Estructura" se refiere al armazón relativamente estable de instituciones en interacción,² que hace posible

el desarrollo "relativamente normal" de las relaciones sociales; y que el concepto de "Cambio" es el aspecto dinámico de la "Estructura", es decir, que se refiere a las modificaciones que se producen en las instituciones y en ese armazón de instituciones como un todo.

El concepto de estructura social ha sido aplicado por los antropólogos a todo tipo de comunidades primitivas y campesinas. El gran error de esto ha consistido, como ha hecho notar recientemente Redfield,³ en considerar que la estructura de la villa campesina es un sistema de relaciones sociales completo y aislado sin tomar en cuenta que:

"Es posible que una villa campesina, relacionada como está con la gente e instituciones fuera de ella, sea un sistema tan incompleto que no pueda ser descrita correctamente como una estructura social..."

Malinowski⁴ ha subrayado que los cambios operados en una comunidad pueden ser endógenos o exógenos. Si la comunidad es concebida como una estructura social total, esta afirmación resulta incontrovertible; pero si, por el contrario, la comunidad es concebida como una parte de la estructura, los cambios sólo pueden ser endógenos, esto es, la estructura social origina por sí misma las fuerzas que promueven su transformación.

Nuestra zona de estudio, que abarca seis municipios del noroeste del Estado de México, es considerada en este trabajo como una parte de la estructura social na-

* Ponencia presentada a la XI Mesa Redonda de la Sociedad Mexicana de Antropología, en agosto de 1966.

¹ Max Weber, *Economía y sociedad*, México, FCE, 1964. 2a. Edición, 2 vols.; Robert K. Merton, *Teoría y Estructura social*, México, FCE, 1965; George P. Murdock, *Social Structure*, New York, The MacMillan Co., 387 pp; Bronislaw Malinowski, *Man and Culture*, London, Ed. Routledge and Paule Kegan, 1957, 292 pp.; Talcott Parsons, *The Social System*, Glencoe, Illinois, The Free Press, 1964, 575 pp; C. Wright Mills, *Carácter y estructura social*, Buenos Aires, Ed. Paidós, 1963.

² Francisco Sánchez López, *La estructura social*. Madrid, Instituto de Estudios Políticos, 1962. Este autor llama "elementos estructurales" a los conjuntos de instituciones en interacción y los clasifica en: a) cuadros básicos ocupacionales-industriales; b) cuadros básicos de la vida económica; c) cuadros básicos de la vida política, y d) cuadros básicos de la vida religiosa. Este autor hace mención de dos elementos estructurales más: el "cuadro temporo-espacial" y las "discontinuidades significativas" que se refieren a la localización y funcionamiento de la estructura social y a las relaciones diferenciales entre sus elementos constitutivos.

³ Robert Redfield, *Peasant Society and Culture*. Illinois, Phoenix Books, University of Chicago Press, 1960. Particularmente el capítulo II: "El campesinado como parte de sociedades mayores."

⁴ Bronislaw Malinowski, *The Dynamics of Cultural Change*, New Haven, 1958.

cional. De aquí que cuando hablamos de cambios endógenos o de cambios exógenos, nos refiramos exclusivamente a cambios originados internamente o desde el exterior de las comunidades ubicadas en esa zona de Teotihuacán y sus vecinos.

La "comunidad" se diferencia, en primer término, de la "sociedad" por el tipo de relaciones sociales predominantes en una y otra. Mientras que en la "comunidad" las relaciones sociales que se establecen entre sus miembros son primarias, personales (*face to face*), como dice Murdock,⁵ en la "sociedad" estas relaciones son secundarias, impersonales, se desarrollan a través de canales institucionalizados. Según esto, "sociedad" es un concepto más amplio que enmarca el de "comunidad". De aquí que hablemos de "comunidades" y no de "sociedades".

Por "comunidad" entendemos lo que Max Weber⁶ y A. F. Tönnies⁷ expresaron como grupos humanos naturales formados espontáneamente, de manera inconsciente (o subjetiva) y sin finalidad alguna preconcebida.

Dentro de toda comunidad existe una minoría de personas que, consciente o inconscientemente, "deciden lo que hay que hacer" y "lo que no debe hacerse". Estas decisiones pueden ser aceptadas voluntariamente o no por el resto de la comunidad, pero de cualquier manera se llevan a la práctica en la mayoría de los casos. El que esto ocurra así se debe, como han hecho notar Pereto, Mosca, Aron y Mills,⁸ a que la minoría se presenta organizada de alguna manera frente a la gran masa amorfa desorganizada.

Cuando las decisiones de la minoría son acatadas voluntariamente, hablamos de una situación de autoridad; cuando son impuestas aun contra la voluntad de los que obedecen, hablamos de una situación de po-

der. Según esto, la autoridad es el dominio legítimo, y el poder el dominio ilegítimo.⁹ Sin embargo, esta diferencia no deja de ser artificial: en la obediencia de las decisiones tomadas por la minoría se entremezclan siempre situaciones de poder y de autoridad, de manera que es casi imposible en la práctica diferenciar suficientemente la autoridad del poder y viceversa.

Esa minoría que toma las decisiones es lo que hemos denominado "élite rectora" de la comunidad. Dicho de otra manera, la "élite rectora" es aquel núcleo reducido de personas quienes de una manera u otra, ocupan las posiciones (o *status*) más altas de la comunidad. Esta minoría es reconocida local y socialmente, en nuestra área de estudio, como la "gente más importante".

Hay además, otro elemento que debemos considerar: hemos estudiado 15 comunidades de la zona de San Juan Teotihuacán y sus vecinos. El área estudiada se localiza, de oriente a poniente, entre Ciudad Sahagún, Hidalgo y Ecatepec de Morelos, México, que, junto con la Ciudad de México, constituyen los puntos polares hacia los que se dirigen las relaciones comerciales de toda la zona. Debido al diferente grado de evolución cultural y de desarrollo económico alcanzado por estas dos localidades polares en relación con las 15 comunidades estudiadas, las relaciones comerciales y de otras índoles, entre unas y otras, son desventajosas para la zona de estudio. Pero, así como la zona de estudio depende de ellas dos, entre las comunidades estudiadas pueden observarse esas relaciones de subordinación y dependencia de unas respecto a otras.

Una de las hipótesis de que partimos es que las élites rectoras están en función del grado de desarrollo alcanzado por la comunidad; que hay diferencias entre las élites de las comunidades más grandes y las de comunidades pequeñas, así como semejanzas entre las élites de comunidades con grados de desarrollo similares.

Para comprobar esa hipótesis fue necesario establecer una tipología de las 15 comunidades estudiadas que permitiera comparar los componentes obtenidos en cada tipo. La tipología fue establecida con un triple criterio: primero, el tamaño de la comunidad medido por el número de habitantes; segundo, la presencia o ausencia de los principales servicios; tercero, el grado de dependencia de las comunidades carentes de servicios respecto de las otras que, por esta razón, se convierten en "centros rectores".¹⁰

A una mayor población corresponde un número mayor de servicios, según puede apreciarse en el siguiente cuadro:

⁹ Max Weber, *op. cit.*; Ralf Dahrendorf, *op. cit.*; también: C. Wright Mills, *Poder, política, pueblo* (editado por Irving Horowitz), México, FCE, 1964, 480 pp., p. 3.

¹⁰ Gonzalo Aguirre Beltrán, *El proceso de aculturación*, México, Universidad Nacional Autónoma, 1957; también: Pablo González Casanova, *La democracia en México*, México, Ed. ERA, 1965.

⁵ George P. Murdock, *op. cit.*, pp. 33-36.

⁶ Max Weber, *op. cit.*, pp. 33-36.

⁷ Ferdinand Tönnies, *Comunidad y sociedad*; citado por: Alfredo Poviña, *Sociología*, 3a. Ed., Córdoba, Argentina, Ed. Asandri, 1954; 2 vols.

⁸ V. Pareto, *Allgemeine Soziologie*, Tübingen, 1955; G. Mosca, *Die herrschende Klasse*, 1955; Raymond Aron, *Social Structure and the Ruling Class*, citados por Ralf Dahrendorf. *Las clases sociales y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, RIALP, 1962, 339 pp.; también: C. Wright Mills, *La élite del poder*, México, FCE, 1963, 4a., Edición, 338 pp.

	1	25.0% o menos	25.1 a 50.0%	50.1% o más	Total
2					
5.0% o menos		4	2	—	6
5.1% a 10.0%		3	2	1	6
10.1% o +		—	—	3	3
TOTAL		7	4	4	15

1 = % de servicios presentes,

2 = % de la población respecto a la población total de todas las comunidades estudiadas.

En esta forma, hemos establecido tres tipos de comunidades, caracterizando cada uno de ellos en los términos siguientes:

Tipo I: Comunidades con el 9.0% o más de la población total estudiada y que tienen el 50.0% o más de los servicios presentes. Algunas de estas comunidades funcionan como "centros rectores".¹¹

Tipo II: Comunidades con una población media (del 4.5 al 6.0% de la población total estudiada) que tienen un número medio de servicios presentes (del 25 al 50%).

Tipo III: Comunidades con menor número de habitantes y el menor número de servicios presentes. Estas comunidades dependen económica y políticamente de las comunidades incluidas en el tipos I y II.

Las 15 comunidades estudiadas, clasificadas conforme a la tipología establecida anteriormente, son las siguientes:

	<i>Comunidad</i>	<i>Municipio</i>
Tipo I:	1) San Juan Teotihuacán	S. J. T.
	2) San Martín de las Pirámides	S. M. P.
	3) Tepexpan	Acolman
	4) Otumba	Otumba
Tipo II:	1) Nopaltepec	Nopaltepec
	2) Axapusco	Axapusco
	3) Chipiltepec	Acolman
	4) Acolman	Acolman

¹¹ Rosendo Escalante Fortón, "Tradicionalismo y Modernización en Teotihuacán y sus Vecinos." Ponencia presentada en la XI Mesa Redonda de Antropología, México, Sociedad Mexicana de Antropología, 1966.

Tipo III:	1) San Francisco Mazapa	S. J. T.
	2) Santiago Tolman	Otumba
	3) San Marcos	Otumba
	4) Santo Domingo Aztacameca	Axapusco
	5) Xometla	Acolman
	6) San Felipe Teotitlán	Nopaltepec
	7) San Pablo Ixquiltán	S. M. P.

Obsérvese que de las seis cabeceras municipales, tres han quedado comprendidas en el tipo I y otras tantas en el tipo II.

La importancia de esta tipología para nuestro estudio se desprende del hecho mismo de haber sido establecida *post facto*, es decir, después de realizado el trabajo de campo de recolección de datos.

Para la recolección de estos datos hemos utilizado las técnicas de cuestionario, cédulas, entrevistas personales, investigación documental de archivos municipales y observaciones. Partimos del nivel más general para poder caracterizar cada comunidad estudiada y localizar a las personas reconocidas socialmente como la "gente más importante" de la comunidad, hasta un nivel particular de entrevistas personales con ellas.¹²

¹² En detalle, las etapas de investigación de campo en cada comunidad, han sido:

- 1) Aplicación de un cuestionario a las autoridades locales para saber cuántos y cuáles servicios poseía la comunidad, así como la comunidad de la cual dependían para la utilización de esos servicios en caso de no existir en la comunidad.
- 2) Aplicación de 10 cuestionarios al azar para detectar quiénes eran las "personas más importantes" de la comunidad y "por qué eran importantes".
- 3) Aplicación de 5 cédulas de entrevista a las personas que tuvieran más tiempo viviendo en la comunidad para detectar las innovaciones introducidas a ellas en los últimos 20 años y el nombre de las personas que las habían introducido. En esta cédula se preguntaba, también, por la forma en que fueron introducidos los principales servicios públicos y por la introducción de ideas nuevas como la práctica de tomar vacaciones. Por otra parte, se incluía una escala para detectar las cosas materiales que dan prestigio en la comunidad si se las posee.
- 4) Detectados los supuestos miembros de la élite por el segundo cuestionario, entrevistas personales con cada

La parte cuantificable de todo este material fue procesado electrónicamente en el equipo electromecánico de la Compañía Bull de México instalado en el Departamento de Máquinas Electrónicas del Museo Nacional de Antropología.¹³ Todo el material fue analizado dentro del marco teórico establecido por nuestro sistema de hipótesis.¹⁴

II ESTRUCTURA E INSTITUCIONALIZACIÓN DE LAS ÉLITES RECTORAS EN LAS COMUNIDADES ESTUDIADAS

Hemos definido a la élite como la minoría de personas que, en una comunidad, decide lo que se hace y cómo se hace.

De esta situación se deriva que es preciso analizar someramente al miembro de la élite como individuo,

una de estas personas y aplicación de una cédula de entrevista.

- 5) Revisión, en los archivos municipales, de los libros de actas de cabildo y de todos los documentos relacionados con elecciones. Esta etapa se cubrió parcialmente ya que sólo se trabajaron los archivos de Axapusco y Otumba. En el primero de ellos encontramos grandes cantidades de material histórico que hemos trabajado; no así en el archivo municipal de Otumba que fue destruido en gran parte por un incendio que devoró la casi totalidad de los documentos relativos a elecciones, cabildos, etcétera.

¹³ La programación del procesamiento electrónico de estos datos fue hecho por nosotros mismos.

¹⁴ El sistema de hipótesis se presentará en un Anexo.

a éste como miembro de la élite y a la élite como grupo social.

a) *El miembro de la élite como individuo*

La minoría que rige los destinos de las comunidades está compuesta por individuos que tienen más de 40 años de edad. Esto, junto con otros datos que veremos en seguida, implica que los individuos que integran la élite han alcanzado un cierto grado de madurez psicológica.¹⁵ Por otra parte, la edad continúa siendo un factor importante para la adscripción de *status* en toda el área estudiada. Lo mismo podemos decir del sexo: sólo 4 mujeres (3.80%) de los casos fueron designadas como las "personas más importantes de la comunidad".

La educación es uno de los canales de ascenso en la escala social. Sólo un 6.66% de nuestros entrevistados son analfabetos —cifra insignificante si se la compara con la proporción de individuos analfabetos mayores de 30 años en las mismas comunidades— mientras que más de la tercera parte ha terminado la enseñanza primaria y el 8.57% han hecho estudios superiores técnicos o profesionales.

¹⁵ Por "madurez psicológica" entendemos el auto-conocimiento (o "auto-conciencia") de las posibilidades y limitaciones que, como individuo y como miembro de la sociedad, tiene un hombre. Este auto-conocimiento se alcanza con la experiencia más que con la edad y se manifiesta cuando hace apreciaciones o emite opiniones sobre sí mismo.

Los individuos que conforman la élite tienen los patrones de conducta más urbanos y se manifiestan en contra del ruralismo tradicional.

Las aspiraciones y perspectivas de un individuo están siempre en función directa de lo que conocen. El no poder satisfacer sus aspiraciones es la causa de la frustración de muchos de ellos, frustración que tratan de superar deseando para sus hijos lo que no pudieron ser ellos. La gran mayoría de los miembros de la élite está consciente de la necesidad de una mayor preparación intelectual en el hombre futuro. Más del 90% desea que sus hijos hagan una carrera universitaria y, algunos, ya han colmado esta aspiración. El deseo de una profesión para los hijos está determinado por el prestigio que ellas implican en estas comunidades: las tres cuartas partes (74.28%) consideró el ser profesionalista como una de las tres ocupaciones más importantes, y el 41.90% la calificó como la de mayor importancia.

La imagen que proyecta el individuo miembro de la élite está determinada por el proceso de urbanismo y los patrones culturales de la comunidad. A grandes rasgos, según el tipo de comunidades de que se trate, podemos caracterizar estas imágenes en los siguientes términos:

1) El individuo típico de la élite en las comunidades más desarrolladas del área estudiada (Tipo I) es un hombre casado de más de 40 años de edad que terminó su primaria en la Ciudad de México y quizá hizo estudios superiores. A lo largo de su vida ha viajado bastante por el interior de la República y quizá haya ido una o dos veces al extranjero; desde luego, ha tomado algunas vacaciones en Acapulco y Veracruz. Quijera que sus hijos fueran profesionistas para que se les respetara y no les importaría que alguna de sus hijas se casara con un hombre pobre, siempre y cuando "fuera un hombre honrado y trabajador". Considera que las profesiones libres son las ocupaciones más importantes y no concede importancia alguna al obrero. Piensa que lo más importante para mejorar en la vida es el trabajo y la honradez y confiere gran importancia a las "palancas políticas". Es católico, pero sólo va a la iglesia una o dos veces al año.

2) En las comunidades semi-desarrolladas del área estudiada (Tipo II), el individuo típico de la élite es un hombre casado o viudo que tiene más de 45 años de edad y que hizo sus estudios en la misma comunidad donde nació y llegó hasta el grado máximo de estudios que había en la escuela rural de su comunidad (3o. o 4o. año, o quizá hasta el 6o.). Ha viajado a las ciudades cercanas (México, Pachuca, Toluca) y alguna vez ha ido hasta Veracruz; es posible que en alguno de sus viajes haya llegado a Acapulco y quizá se haya ido una vez como bracero al sur de Estados Unidos. Al igual que en el caso anterior, desea que sus hijos estudien porque las profesiones liberales proporcionan “mayores ganancias” que los trabajos manuales; si alguna de sus hijas quisiera casarse con un hombre pobre no lo impediría porque, al fin y al cabo, “todos son campesinos”, pero considera que así “no progresarían”. Cree que las carreras universitarias, la posesión de tierras y el comercio son las principales ocupaciones y no cree que el sacerdocio ni el trabajo manual de la fábrica sean importantes. Sin embargo, piensa que el “contar con la ayuda de Dios” y el trabajo son las cosas más importantes para mejorar en la vida, y que la honradez y el estudio tienen aproximadamente la misma importancia. Es católico y cada semana asiste religiosamente a la iglesia para cumplir con los mandamientos de Dios.

3) El individuo miembro del grupo rector en las comunidades menos desarrolladas —o mejor, francamente tradicionales— (Tipo III), es un hombre casado, quizá un poco más joven que los miembros de la élite de los otros dos tipos de comunidades: puede tener 31 o más años y, a diferencia de ellos, no ha terminado la primaria. Se ha quedado en 3o. o 4o. año porque, o fue el grado máximo de enseñanza primaria que había en la escuela de su comunidad, o tuvo que trabajar para ayudar al padre en las faenas agrícolas desde muy pequeño. Como en el segundo caso, conoce las ciudades cercanas y quizá haya ido una vez hasta Veracruz, pero Acapulco está definitivamente fuera de sus miras. Quisiera que sus hijos estudiaran una carrera profesional, pero está consciente de que ello es poco probable, por lo que considera que sería bueno que sus hijos fueran como él, campesinos. Piensa que la profesión liberal tiene la misma importancia que la posesión de tierras y confiere cierta importancia al trabajo obrero. Para mejorar en la vida son necesarias dos cosas fundamentalmente: “contar con la ayuda de Dios” y ser honrado; la suerte juega un papel tan importante como el trabajar duro, y el estudio y las “palancas políticas” no tienen importancia para mejorar. Es católico y va una o dos veces al mes a la iglesia, o quizá vaya cada semana.¹⁶

¹⁶ Un cuadro comparativo de las principales diferencias y semejanzas de las élites de los tres tipos de comunidades se presentará en un Anexo.

b) *El individuo como miembro de la élite*

Hemos analizado someramente al individuo de la élite; vamos ahora a estudiar a ese mismo individuo en sus conexiones con los demás individuos que conforman la élite.

El hombre que forma parte del grupo rector posee el máximo de lo que se puede poseer en la comunidad.¹⁷ Casa propia, tierras, automóvil, televisión, maquinaria agrícola, ganado, negocios, etcétera, son sólo algunos de los bienes poseídos por la élite. Esto explica y se explica en función de los *status* económicos que ocupa, aun cuando los ingresos anuales declarados sean, en algunos casos, relativamente bajos. Nuestra afirmación es que los miembros de la élite tienen los ingresos más altos de la comunidad y, mientras más desarrollada está aquélla, es mayor la distancia económica que separa a la élite de la base.

La expansión de la economía monetaria y del trabajo asalariado hasta las comunidades campesinas ha originado —como ha subrayado recientemente Rodolfo Stavenhagen—¹⁸ un cambio en las relaciones sociales de la comunidad: los empresarios, como grupo, han desplazado a la élite rural tradicional generalmente conservadora. Nosotros podemos agregar que esta sustitución de la élite tradicional, por personas extrañas a la comunidad, se ha efectuado en la zona de Teotihuacán y sus vecinos solamente en las comunidades más desarrolladas. La tendencia se presenta como sigue: a medida que la urbanización es mayor (lo cual supone una mayor incorporación a la economía monetaria), la nueva élite empresarial está compuesta por un mayor número de individuos venidos de otras comunidades. En el siguiente cuadro hemos correlacionado las ocu-

¹⁷ G. Wright Mills, *La élite del poder*, *op. cit.*, pp. 16-17.

¹⁸ Rodolfo Stavenhagen, “La Comunidad Rural en los Países Subdesarrollados” en: *Revista de Ciencias Políticas y Sociales*, Año XI, núm. 39, enero-marzo 1965; pp. 57-71.

paciones que podemos llamar de empresarios o empresariales¹⁹ entre los miembros de la élite con el lugar donde nacieron:

ÉLITE EMPRESARIAL EN LA ZONA DE TEOTIHUACÁN Y SUS VECINOS

<i>Tipos de comunidad</i>	<i>Nacidos en la comunidad</i>	<i>Nacidos en otra comunidad</i>	<i>Total</i>
Tipo I	4	6	10
Tipo II	5	2	7
Tipo III	1	—	1
TOTAL	10	8	18

Decimos que esta sustitución sólo se ha efectuado en las comunidades más desarrolladas porque en una comunidad del Tipo II, al menos, hemos podido comprobar que la élite actual está formada, en lo esencial, por los descendientes de las personas que hace un siglo (1869) ya controlaban la comunidad. En otras palabras, la Revolución de 1910, en el área de Teotihuacán y su contorno, y particularmente en Axapusco, no originó el cambio de manos en el poder político como ocurrió en otros lugares de la República. Ayer como hoy, las limitadísimas perspectivas y realizaciones de la población que constituye la base siguen siendo las mismas;²⁰ en la cumbre, también antes, como ahora, siguen controlando las mismas gentes.

¹⁹ Entre estas ocupaciones hemos tomado:

- a) Empresarios agrícolas: ganaderos y pequeños propietarios productores de forrajes.
- b) Empresarios industriales: productores de artículos manufacturados no artesanales, como pelotas de hule, zapatos tenis, etcétera. Fueron considerados en esta categoría, además, los representantes o concesionarios de grandes empresas como las Cervecerías Cuauhtémoc y Moctezuma, o de empresas de construcción.

²⁰ Gastón Martínez Matiella, "La hacienda, la pequeña propiedad y el ejido." Ponencia presentada en la XI Mesa Redonda de Antropología, México, Sociedad Mexicana de Antropología, 1966.

En el caso de San Juan Teotihuacán la élite está formada por tres grupos: comerciantes, ganaderos y profesionistas. Hay un aparente antagonismo entre la élite comercial y la élite ganadera. Los comerciantes refieren sus intereses fundamentalmente a la localidad, en tanto que las perspectivas, aspiraciones e intereses de los ganaderos son extralocales. Mientras que los nexos de los miembros del grupo comercial se localizan en la comunidad y son fundamentalmente económicos, los del grupo ganadero se localizan fuera de la comunidad, principalmente en la ciudad de México, y sus nexos no tienen solamente carácter económico, sino que están determinados, fundamentalmente, por intereses políticos nacionales.

Los profesionistas están más cerca del grupo comercial; junto con ellos ocupan los *status* intermedios en cuanto a posición económica se refiere. El grupo ganadero ocupa los *status* más altos de la pirámide en este sentido. Mientras que el grupo comercial, por la localización más precisa de sus intereses, está más cerca de la base, el grupo ganadero está definitivamente fuera de las miras populares. Esto no quiere decir que el grupo comercial se identifique con la base, pero sí sugiere que el prestigio local de él es mayor. En este sentido, el grupo de comerciantes ocupa una situación de autoridad local, mientras que el grupo ganadero ocupa una situación de poder local y regional, mismas que son sostenidas e incrementadas por su riqueza monetaria, por una parte, y sus relaciones con las personas que ocupan puestos políticos nacionales de importancia, por la otra.

El grupo ganadero está ligado estrechamente por relaciones de compadrazgo, parentesco y amistad con los intereses tradicionales de esta área (antiguos dueños o descendientes de los dueños de las haciendas). El grupo comercial está ligado por el mismo tipo de relaciones con las personas quienes, en la comunidad local, ocupan los cargos públicos más importantes de una manera transitoria. En esta forma, y debido fundamentalmente a intereses políticos más que económicos, uno y otro grupo se presentan unidos. La élite, como grupo, está perfectamente delimitada. Ambos grupos son extraños a la comunidad y las posiciones que ocupan es-

tán en función directa de las relaciones que mantienen fuera de la comunidad. La vieja élite nativa ha sido sustituida por una élite de foráneos. Quizá la antigua élite haya emigrado o quizá nunca existió como grupo. La declaración de un informante al respecto fue: "los que se van ya no regresan; los que vienen ya no se van".

La estrecha relación de la élite con el poder público es manifiesta en Teotihuacán y sus vecinos de la siguiente manera: la cuarta parte de los miembros de la élite entrevistados ocupa o ha ocupado el cargo municipal más importante, el de presidente. Incluso, uno ha sido diputado local, y otro está en vías de serlo. Los cargos de comisario ejidal, delegado municipal, síndico, etcétera, aparecen frecuentemente en el historial político de los miembros de la élite.

La misma situación se presenta en cuanto a lo que podríamos denominar "cargos religiosos tradicionales". Por su posición económica y política, los miembros de la élite son solicitados como "mayordomos de la Fiesta del Santo Patrono del Pueblo": el 45% de los miembros de la élite entrevistados han ocupado ese cargo. Esto, a su vez, da más prestigio. Con cuánta razón ha dicho Mills que el prestigio, como el poder y el dinero, se acumula; mientras más se tiene, más quiere tenerse.²¹

La imagen que su comunidad tiene de su grupo rector se proyecta de la élite hacia abajo. La élite viene a representar así un modelo para el resto de la comunidad: el 68% manifestó que las gentes frecuentemente acuden a ellos en busca de ayuda o consejo. En este hecho se funda la autoridad y una buena parte del poder de la élite.²²

c) *La élite como grupo social*

Ya hemos visto que la élite está compuesta por individuos unidos entre sí por intereses políticos y económicos comunes y por una cierta coincidencia psicológica; pero esto no es suficiente para hablar de la élite como grupo en sentido sociológico.

Consecuentemente, como ha expresado Ginsberg,²³ para caracterizar a la élite como grupo social es preciso comprobar: 1) que los miembros de la élite están en contacto y comunicación regular y, por lo mismo, presentan una organización, una "estructura reconoci-

²¹ C. Wright Mills, *La élite del poder*, op. cit., pp. 18 y 74-94.

²² *Ibidem*. En la página 90 dice Mills textualmente: "...El prestigio refuerza al poder, convirtiéndolo en autoridad y protegiéndolo contra todo reto social..."

²³ Morris Ginsberg, *Sociology* 1953, p. 40, citado por Ralph Dahrendorf, op. cit. Dice Ginsberg:

"No todos los agregados o colectividades constituyen grupos. Grupos son pluralidades de hombres en contacto y comunicación regular, con una estructura reconocible, pero cuyos componentes tienen ciertos intereses comunes y una común manera de comportarse, lo que puede conducirles en cualquier momento a organizarse en grupos determinados."

ble"; y, 2) que los miembros de la élite tienen una clara conciencia de la posición que ocupan, como individuos y como grupo, en la comunidad.

1) *Estructura de la élite*. La forma concreta como los intereses y coincidencias psicológicas cristalizan, son las relaciones sociales. Las relaciones sociales primarias son el parentesco y la amistad, y una forma derivada de éstas, el compadrazgo, que podríamos denominar "parentesco social".

En las comunidades estudiadas de Teotihuacán y su contorno puede observarse una centralización de las relaciones de parentesco entre los miembros de la élite: el 49% declaró ser pariente de personas quienes, posteriormente, hemos comprobado que forman parte del grupo rector de la comunidad; de ellos, el 4% está emparentado, además, con miembros de la élite de otras comunidades del área estudiada. Estos lazos de parentesco entre los miembros de la élite es mayor en las comunidades de tipo II y III; en las más desarrolladas las relaciones de parentesco son menores porque, como hemos visto, muchos de ellos no son nacidos ahí.

Una mayor centralización de las relaciones sociales se observa en cuanto a la amistad: el 69% de los miembros de la élite mantienen entre sí lazos de amistad. De ellos, el 6% manifestaron ser amigos de personas que conforman la élite de otras comunidades del área de Teotihuacán y sus vecinos. Hemos podido comprobar que estas relaciones de amistad están más centralizadas a medida que la comunidad está más desarrollada; asimismo, podemos afirmar que los nexos de amistad se difunden hacia el exterior de la comunidad —y en consecuencia hay más posibilidades de control interno y externo— mayormente en las comunidades desarrolladas (Tipo I) que en las otras (Tipos II y III).

El compadrazgo ha sido, y es, una forma de relación social que implica casi los mismos derechos y obli-

gaciones que el parentesco; esta forma de relación social está muy difundida en toda América Latina. La élite está emparentada socialmente entre sí por relaciones de compadrazgo. El 63% de los individuos que conforman la élite son compadres entre sí; y el 12% de ellos son compadres de los miembros de las élites de otras comunidades de la zona.

La comunicación regular entre los miembros de la élite está dada por la frecuencia con que visitan a los otros miembros del grupo rector (parientes, amigos o compadres suyos). Sin embargo, debemos tener ciertas reservas con estos datos: recordemos que en las áreas rurales es costumbre "verse" todos los días; por eso preguntamos por la "visita" que implica mayor formalidad que el simple saludo. El 70% declaró visitar una o dos veces por semana a sus "parientes importantes"; el 58% declaró visitar a sus "amigos importantes" con la misma frecuencia, y el 54% a sus "compadres importantes".

Un análisis comparativo entre los diferentes tipos de comunidades nos indica que el grado de comunicación entre los miembros de la élite es mayor a medida que la comunidad es menos desarrollada, como ya hemos asentado. Pero, por otra parte, mientras que en las comunidades relativamente grandes (Tipo I), el prestigio se diluye entre personas de diversas familias, en las comunidades más pequeñas (Tipo III), el prestigio se mide en función de la familia como unidad. En las comunidades pequeñas y por lo mismo más tradicionalistas,²⁴ si un miembro de la familia alcanza un *status* elevado, el conjunto familiar, como una unidad, también es reconocido socialmente como más importante. Este punto será más desarrollado en la ponencia del profesor Rosendo Escalante: "Tradicionalismo y modernización."

El *status* familiar tiene importancia en las comunidades más desarrolladas, pero no tiene el carácter determinante como en las otras. En San Juan Teotihuacán, por ejemplo, el pertenecer a cierta familia tiene menos importancia que en Axapusco o en Santo Domingo Aztacameca, donde la importancia de la fami-

²⁴ Rosendo Escalante Fortón, *op. cit.*

lia es determinante para asignar un *status* a un individuo. Esto no quiere decir que un individuo no pueda superar o descender del *status* que se la ha adscrito por ser miembro de una familia determinada; los méritos personales cuentan, pero las limitaciones de tipo familiar son ligeramente menos marcadas en las comunidades más grandes y más urbanizadas del área.

2) *Conciencia de élite*. El miembro de la élite se siente por encima de la generalidad de los hombres de la comunidad, y sólo acepta compararse con aquellos que representan la imagen que él tiene de sí mismo.²⁵ Sabe que no es igual que el resto de la gente y lo manifiesta en sus juicios de valor y en sus opiniones.

En Teotihuacán y sus vecinos existe ese "sentimiento de superioridad" entre los individuos que conforman el grupo rector. Son buscados por la comunidad para pedirles ayuda o consejo y eso acrecienta su prestigio; lo saben y por eso cuando ellos piden consejo no lo hacen a "cualquier gente". Más de la mitad (51.42%) se sabe importante por muchas razones,²⁶ pero está consciente de que "hay gentes más importantes que ellos".

Mientras más desarrollada está la comunidad mayor es la distancia social que hay entre la élite y la base y, consecuentemente, mayor la conciencia de élite entre los individuos que la conforman.

Para compadres o amigos buscan "gentes de su categoría"; se organizan en clubes sociales donde "no entra cualquiera", como la "Sociedad 13" de Otumba. Por otra parte, la coincidencia de intereses económicos los agrupa en organizaciones como la "Asociación de Ganaderos de Texcoco" o la "Asociación de Productores de Leche de San Juan Teotihuacán", etcétera. Esto permite resolver pacíficamente y con el mayor beneficio "para todos" cualquier diferencia que origine la competencia.

¿Qué significa todo esto? Significa, ante todo, que las élites rurales son grupos sociales cerrados que tienen una estructura que les es propia y que sus miembros se identifican entre sí social y psicológicamente y están en contacto y comunicación permanente. Los canales de movilidad social para llegar a la élite, y aun dentro de ella, están determinados por las relaciones sociales predominantes. La permanencia de la élite como grupo rector de la comunidad está determinada por esos canales de ascenso y descenso y por la propia red de relaciones sociales como un todo.

III LAS ÉLITES RURALES Y EL CAMBIO SOCIAL

Hemos dicho que el cambio social es el aspecto dinámico de la estructura social, y que ésta tiene un

²⁵ C. Wright Mills, *La élite del poder*, *op. cit.*, p. 265.

²⁶ Entre estas razones podemos enumerar las siguientes: "por la labor social que he desarrollado", "por los cargos que he desempeñado", "por mi posición económica", etcétera.

importantísimo contenido normativo.²⁷ W. Ogburn²⁸ ha dicho que para entender el cambio social es necesario conocer cuántas invenciones fueron hechas en la comunidad y cuántas fueron tomadas de afuera (difusión). Las invenciones pueden ser materiales o “no-materiales”;²⁹ por tanto, los cambios sociales pueden producirse en el ámbito de la cultura material tanto como en el de la cultura no material.

1) Cambios sociales no materiales

Los criterios con los cuales la gente designa a las “personas más importantes de la comunidad” difieren según el tipo de comunidad de que se trata y constituyen magníficos indicadores para la medición de los cambios sociales no materiales. El siguiente cuadro ilustra los 4 criterios más significativos, numerados en orden de importancia, para detectar a los miembros de la élite, según nuestra tipología:

¿Por qué es importante una persona (Criterio de importancia)	Porque es dueño de un comercio	Porque tiene muchas tierras	Porque tiene mucho dinero	Porque desempeña cargos públicos
Tipo I	1	2	3	4
Tipo II	2	2	4	1
Tipo III	3	1	4	2

1 = El criterio más importante,
4 = El criterio menos importante.

Este cuadro revela varias cosas:

a) Que el predominio de las actividades comerciales en las comunidades más urbanas (Tipo I) ha originado un cambio en el sistema de valores de la misma. La gente de la comunidad está orientada a dar mayor *status* a los comerciantes y, por ende, a aceptarlos como el “grupo que debe decidir”.

b) Que estas comunidades (Tipo I) no han abandonado totalmente los patrones de valoración tradicionales. La propiedad de la tierra continúa siendo un importantísimo factor de prestigio.

c) Que en las comunidades del tipo II —que por definición están en transición del tipo III al tipo I, es decir, hacia formas de vida más urbanas—, el prestigio se mide en función del liderazgo. La comunidad del Tipo II está más ligada con su élite que en las comunidades del Tipo I porque le reconocen un mínimo de

²⁷ Talcott Parsons, *op. cit.*

²⁸ William F. Ogburn, “Social Change”, en: *Encyclopedia of Social Sciences*, New York, The MacMillan Co., 1944; vol. 3, pp. 330-334.

²⁹ Hemos preferido la expresión “no-materiales” a “espirituales” porque ésta se presta frecuentemente a confusiones. Si al término “espiritual” se le deslignara del contenido metafísico que por sí mismo tiene y se le tomara como simple término contrario a “material” no tendríamos ninguna objeción para utilizarlo.

méritos personales y porque, de una manera u otra, la élite representa el sentir de la comunidad.

d) Que en estas comunidades (Tipo II) está produciéndose un cambio exógeno en el sistema de valoración, pero que la gente no acepta totalmente este cambio: la tierra y la actividad comercial tienen exactamente el mismo peso como criterios de valoración. En la mentalidad de estas gentes el factor tradicional (tierra) se opone al factor exógeno nuevo (comercio).

e) Que en las comunidades más atrasadas (Tipo III), la gente sigue valorando de acuerdo a los patrones tradicionales (tierra y liderazgo). En estas comunidades no existe casi ninguna oposición a las decisiones de la élite porque ésta está ligada estrechamente al resto de la comunidad. Sus intereses se identifican con los intereses comunales y sólo eventualmente se presentan conflictos entre ellos y los intereses de la élite.

f) Esta identificación entre la élite y la comunidad se manifiesta, entre otras cosas, por tener la misma forma de vida y por desarrollar la misma actividad (trabajo agrícola).

2) Cambios sociales materiales

Para el estudio de los cambios sociales materiales en un periodo dado, es muy importante diferenciar según el *tipo y la calidad* de las innovaciones introducidas a la comunidad. Conforme a esto, haremos el estudio sucinto de tres tipos de innovaciones introducidos a las 15 comunidades estudiadas del área de Teotihuacán y sus vecinos: a) maquinaria agrícola e industrial; b) bienes de consumo; y, c) servicios públicos.

a) Maquinaria agrícola e industrial: En las comunidades más desarrolladas del área (Tipo I) las innovaciones tienden hacia la industrialización y la mecanización de la agricultura. Así, entre las innovaciones introducidas de 20 años atrás a la fecha están: tractores, pasteurizadoras, trilladoras, fertilizantes químicos, inseminación artificial del ganado vacuno, tortilladoras, maquinaria para la industria del hule (fabricación de pelotas, zapatos “Tenis”, etcétera), fabricación de ropa, etcétera.

La industrialización es una consecuencia de la urbanización, pero aquélla, una vez iniciada, promueve un mayor desarrollo urbano. Por el costo de las innovaciones se entiende que no cualquiera puede poseerlas. Sólo las personas cuya posición económica es alta y estable tienen la posibilidad real de adquirirlas. Esta posibilidad es aprovechada por los miembros de la élite que, como hemos visto, es el grupo más desarrollado de la comunidad.

Estas innovaciones han dado origen a cambios sociales en el sistema de valores y en la estratificación de los individuos de la comunidad y, dentro de ésta, entre los miembros de la élite. El haber introducido o ser propietario de una innovación coloca a un individuo en

una posición jerárquicamente superior a la que originalmente le había adscrito la comunidad.

En estas comunidades, el empleo de esas innovaciones es privilegio de unos cuantos, de la élite rectora. Debido al monto de la inversión que supone la adquisición de esa maquinaria, está fuera del alcance de la inmensa mayoría. Esto origina que las innovaciones se conviertan en factores que diferencian y estratifican a la comunidad.

El que los miembros de la élite introduzcan estas innovaciones a la comunidad está determinado, sin embargo, por causas exclusivamente económicas. La inversión en maquinaria agrícola e industrial supone un aumento de la producción, y por lo mismo, mayores ganancias.

Algunas de esas innovaciones también han sido introducidas a las comunidades del Tipo II, pero más recientemente: mientras que en Tepexpan hay maquinaria agrícola desde hace 35 años, en Nopaltepec tiene 7 años que se introdujo un tractor, y apenas 2 que se llevó una segadora. Como en el caso anterior, es la élite la que ha introducido y la única que controla estas innovaciones.

La misma situación se observa en cuanto a las comunidades más atrasadas (Tipo III), sólo que en éstas la única innovación de este tipo ha sido el tractor. El otro tipo de maquinaria agrícola (segadoras, trilladoras, etcétera), no existe.

Es importante subrayar que la existencia de maquinaria para la industria solamente existe en las comunidades más desarrolladas; los otros dos tipos carecen de estas innovaciones.

b) Bienes de consumo: La cercanía de toda la zona estudiada a la Ciudad de México —máximo centro rector y foco de desarrollo del país—, así como la rápida expansión y absorción de estas comunidades a la economía monetaria, explican la rapidez con que los bienes de consumo se propagan en el área de estudio. Los aparatos eléctricos de radio, televisión, tocadiscos, etcétera; los radios de transistores, las planchas eléctricas, lavadoras, refrigeradores, etcétera, han sido introducidos y conocidos en Teotihuacán y sus vecinos casi al mismo tiempo que en la ciudad de México, o algunos meses más tarde. Desde luego, han sido los miembros de la élite los primeros usuarios de estos bienes de consumo. De hecho, también han sido los introductores de ellos, ya que esos aparatos han sido adquiridos en la Ciudad de México y llevados a las comunidades por los miembros del grupo rector. Las comunidades más atrasadas (Tipo III), en virtud de su misma situación de atraso, son las que han introducido estos bienes de consumo más tardíamente; sin embargo, en 1966, ya eran conocidas estas cosas en ellas.

Una situación es clara: así como la élite se convierte en agente voluntario o involuntario del cambio social, y así como proyecta hacia abajo los modelos de conducta predominantes en la comunidad, así también

la élite como grupo y sus miembros como individuos, están limitados por el grado de desarrollo de la comunidad. De esta manera, las relaciones que existen entre las élites de las comunidades más desarrolladas respecto a las élites de las menos desarrolladas son de imposición y subordinación. En otras palabras, las élites rectoras de las comunidades rectoras son quienes, en última instancia, “deciden lo que se hace y lo que no debe hacerse” en toda el área.

c) Servicios públicos: Ya hemos asentado la coincidencia que existe entre los miembros de la élite y las personas que ejercen el poder público.

Los llamados servicios públicos son introducidos a la comunidad, generalmente, por el Estado. Sin embargo, en las comunidades menos desarrolladas es usual que los miembros de la comunidad cooperen en alguna forma para la introducción de esos servicios. Las formas más generalizadas de cooperación son el trabajo comunal y la contribución monetaria, o ambas. Muchos miembros de las élites rurales están conscientes de que “han ayudado a que la comunidad se desarrolle” porque, durante su gestión en algún cargo público, se han introducido uno o varios servicios públicos.

Por otra parte, la élite ha ayudado a introducir estos servicios cooperando con dinero o con trabajo, como el resto de la comunidad. A mayor desarrollo de la comunidad corresponde una mayor cooperación en dinero y menor en trabajo entre los individuos que conforman la élite. Es claro, en las comunidades más atrasadas —como hemos dicho— la élite está más cerca de la base y es debido a ello que no tiene ningún prejuicio en organizar brigadas para la construcción de un camino, por ejemplo. En las comunidades más desarrolladas, por existir una mayor separación entre la élite y la base, y por considerar que el trabajo manual es “impropio de su categoría”, lo común es que los miembros del grupo rector cooperen con una suma de dinero, pero no organizando brigadas de trabajo, o con su propio esfuerzo.

La introducción de servicios públicos beneficia primeramente a la élite; es más, algunos de esos “servicios públicos”, como el teléfono, es privilegio de unos cuantos todavía. Los que primero aprovechan la introducción de energía eléctrica, o de agua potable, etcétera, son aquellos individuos que tienen posibilidades de pagar las instalaciones que la utilización de estos servicios presupone. Sin embargo, estos servicios se difunden rápidamente entre la población, más rápido que las otras innovaciones apuntadas anteriormente, por la sencilla razón de que cuestan menos y por ello están al alcance de un mayor número de gentes.