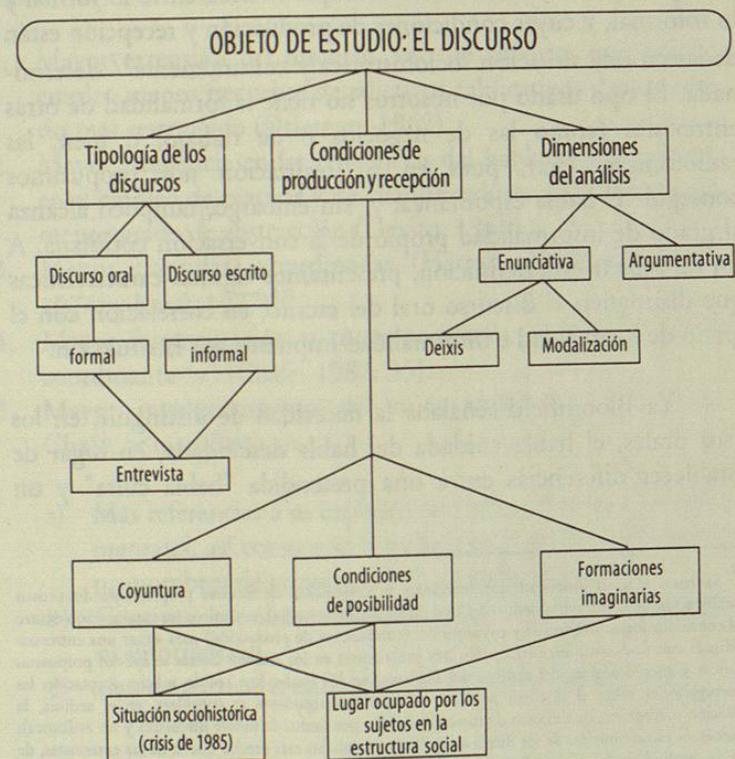


## II. MODELO DE ANÁLISIS; PROPUESTA OPERATIVA

Desde la perspectiva de análisis que hemos adoptado, entendemos el *discurso* como el producto de una práctica discursiva socialmente determinada. Ese presupuesto básico y algunas propuestas de la Escuela Francesa de Análisis del Discurso nos han servido para elaborar nuestro modelo operativo, que presentamos enseguida, y cuyas explicación y especificación son el contenido de este capítulo.

### MODELO DE ANÁLISIS



## 2.1. La entrevista como un subtipo específico de discurso: criterios tipológicos

Cada tipología ofrece problemas distintos, al basarse en criterios que se traslapan o yuxtaponen. Muchos estudiosos han intentado establecer alguna, pues están de acuerdo en que existen características que definen distintos tipos de discurso: "conversaciones, entrevistas, artículos de periódico, anuncios, propaganda, libros de texto, cuentos, chistes y literatura" (Van Dijk, 1978: 115). La seleccionada para nuestro análisis se basa en dos criterios que distinguen: 1) oralidad versus escritura, puesto que el discurso tiene diferentes características, según se emplee uno u otro medio de expresión; y 2) el grado de formalidad y de informalidad de la práctica discursiva correspondiente.

Para fines de este estudio, entendemos la entrevista como un tipo específico de discurso oral que se sitúa entre lo formal y lo informal, y cuyas condiciones de producción y recepción están dadas en una situación sociohistórica y culturalmente<sup>17</sup> determinada. El tipo usado por nosotros no tiene la formalidad de otras entrevistas (como las de negocios o de trabajo, o bien, las radiofónicas, etc.), pues en su realización nos propusimos conseguir el habla espontánea; y, sin embargo, tampoco alcanza el grado de informalidad propio de la conversación cotidiana. A fin de aclarar esta definición, presentamos algunas características que distinguen el discurso oral del escrito, en correlación con el grado de formalidad e informalidad impuesto por la situación.

Ya Bloomfield señalaba la necesidad de distinguir, en los usos orales, el habla cuidada del habla descuidada, en lugar de establecer diferencias entre una pretendida "habla culta" y un

<sup>17</sup> Sabemos la gran dificultad que representa la conjunción de factores propiamente discursivos (catalogación de la entrevista dentro del tipo de los discursos orales), estilísticos (su catalogación dentro del continuum formal-informal) y coyunturales (condiciones de producción) para situar una entrevista realizada con fines sociolingüísticos. No hay precedentes en los estudios donde se aplican propuestas teóricas y metodológicas del análisis del discurso, en los cuales han tenido mucha aceptación las investigaciones sobre el discurso político; en estas investigaciones se considera, en el análisis, la situación precedente, que es otro discurso (situación, por tanto, de índole discursiva y no estilística); además, la estructuración de los discursos políticos es mucho más precisa que la de las entrevistas, de ahí la prolijidad de su estudio. Con todo, aceptamos el reto y nos aventuramos a unir esas consideraciones tipológicas con las que corresponden, por una parte, a la dimensión enunciativa del discurso, y, por otra, a las condiciones de producción y recepción (momento en que se realizaron las entrevistas y caracterización social de los sujetos enunciadores).

"habla inculta", donde la primera se identifica con el uso estándar de la escritura. Al respecto, muchos estudiosos se ocupan actualmente del tema de la oralidad y de cómo ésta es modificada por la literacidad, es decir, por el paso de sociedades sin escritura a sociedades que ya cuentan con ésta. Los cambios en relación con la literacidad son particularmente importantes en nuestra investigación, dado que se contrastan las estrategias discursivas de un grupo de iletrados con las empleadas por sujetos con niveles altos de educación formal, cuyo discurso ha sido moldeado, en gran parte, por usos escritos de la lengua.

Se han realizado diversas investigaciones (muchas de ellas coordinadas por Deborah Tannen) en las que se prueba que las diferencias entre el discurso oral y el escrito no se limitan al medio por el que se transmiten, sino que cada modalidad adquiere características distintas, entre las cuales se señalan las siguientes como rasgos de la oralidad:

1. Mayor extensión del discurso, uso de palabras más cortas, empleo menos frecuente de adjetivos calificativos y vocabulario más restringido (Drieman, 1962).
2. Mayor frecuencia en las referencias del hablante a sí mismo, en el empleo de evasivas y de cuantificadores, a cambio de un menor grado de abstracción (Devito, 1966).
3. Menos cláusulas subordinadas (Harrell, 1957; O'Donnell, 1974; y Kroll, 1977)<sup>18</sup>.
4. Mayor fragmentación y conexiones más frecuentes con la coordinante "y" (Chafe, 1982: 35).
5. Mayor involucramiento del sujeto hablante que, según Chafe, se manifiesta en:
  - a) Más referencias a su experiencia personal y a sus procesos mentales, así como a su interlocutor (para lo cual emplea pronombres de primera y/o de segunda persona).
  - b) Continuo monitoreo de cómo está siendo comprendida su información.
  - c) Uso de partículas enfáticas que expresan su entusiasmo.

<sup>18</sup> Trabajos citados por Chafe (1982: 35).

- d) Vaguedad y evasivas.
- e) Introducción de citas en estilo directo<sup>19</sup>.

Gisela Redeker (1984: 43-55) opina que algunas de las dimensiones señaladas por Chafe para diferenciar la modalidad de lo escrito de la de lo oral pueden ser más bien los factores determinantes de esa variación. Advierte cómo la vaguedad de las expresiones orales y el uso de evasivas (señaladas por Chafe, 1982, como simples características del uso oral) son determinadas precisamente por la planeación simultánea de este tipo de discurso; y del mismo modo, observa que las percepciones que el hablante tiene de la situación comunicativa, y sus propias actitudes hacia el mensaje y hacia el(los) receptor(es) no son determinadas por la oralidad misma, sino por factores cognitivos.

Por nuestra parte, estamos de acuerdo en que existe una sobregeneralización en Chafe (1982: 35-53); pero al mismo tiempo vemos algunos puntos débiles en Redeker (1984). Una dificultad metodológica le impide precisar otra de sus afirmaciones, la referente a la alusión a experiencias personales y a la introducción de citas en discurso directo. Éstas son señaladas por Chafe como una característica del discurso oral, lo cual es discutido por Redeker, en el sentido de que esas alusiones se relacionan con el tema del cual se habla, y no con la oralidad o la escritura. Ninguno de los dos separa esas dos características. Al respecto, se puede comprobar, al contrastar cartas familiares con cartas de negocios, que en las primeras aparece la referencia a lo personal mucho más frecuentemente que en las segundas, sin que ninguna de las dos corresponda a lo oral; y en cuanto a las citas en discurso directo: por un lado, son introducidas en el uso oral informal (discurso cotidiano), a diferencia del formal (conferencias y entrevistas con personajes de prestigio en la sociedad, por ejemplo); y, por el otro lado, caracterizan ciertos discursos escritos formales (como los literarios y los del género periodístico), a diferencia de los informales (recados y cartas,

<sup>19</sup> Esta última caracterización del lenguaje oral es el resultado de una investigación en la que Chafe (1982: 35-53) considera cuatro dimensiones que están relacionadas con las diferencias entre lo oral y lo escrito: el grado de planeación, el nivel de formalidad, el número de receptores (o amplitud del auditorio) y el tema del que se trata. A fin de diferenciar entre el estilo formal y el informal, contrasta muestras de lenguaje oral informal (conversaciones de sobremesa) y formal (conferencias), con muestras de lenguaje escrito informal (cartas) y formal (reportes académicos).

cuyo tema puede ser de negocios o de asuntos familiares), donde se muestra la preferencia por el discurso indirecto. Por tanto, aquí el factor determinante no sería el tema, sino el género o tipo de discurso, sea escrito u oral.

Además, es importante subrayar que hay diferencias dadas socialmente en el uso preferencial del discurso directo o del indirecto. Esta dimensión social discursiva (no considerada por Chafe ni por Redeker) sí es apreciada por Kerbrat-Orecchioni (1980), quien afirma que, al tomar en cuenta los datos situacionales e ideológico-culturales, el *sujeto emisor* se somete a ciertas restricciones que constituyen lo que ella llama *universo del discurso*. De éstas hemos tomado en cuenta las que derivan de las condiciones concretas de la comunicación dadas en la entrevista, y de la *competencia cultural* de los distintos sujetos enunciadore:

1. Constricciones provenientes de los datos situacionales cuyos cambios determinan la referencia de los enunciados, ya sea al sujeto emisor (índice de la función expresiva) o a su interlocutor (índice de la función apelativa).
2. Constricciones de la *competencia cultural*, que corresponden a las *formaciones imaginarias* descritas por Pêcheux (1978: 217): las imágenes (I) que un emisor (A) y un receptor (B) construyen acerca de sí mismos y de su discurso –o de su referente (R)–, de las que sólo consideramos las que se hace el sujeto emisor, tanto sobre su propio discurso, como sobre su(s) interlocutor(es).
3. Constricciones temático-retóricas relacionadas con el estilo y el manejo particular del tema por parte del sujeto emisor, cuyo mensaje está siendo dirigido a un tipo específico de receptor.

Admitimos que en la realización de la entrevista, como en la de todo tipo de discurso, la práctica social impone ciertos procedimientos que constituyen mecanismos de coacción a través de los cuales se controla la producción de los discursos. Dichos mecanismos llegan a conformar sistemas de restricción, de cuyas formas la más visible es el ritual. De acuerdo con esa visión, entendemos la entrevista como una práctica discursiva donde se presentan algunos elementos del ritual mencionados por Foucault (1987), en tanto que puede ser vista como práctica más

o menos institucionalizada que: "define la cualificación que deben poseer los individuos que hablan (y que, en el juego de un diálogo, de la interrogación, de la recitación, deben ocupar tal posición y formular tal tipo de enunciados); define los gestos, los comportamientos, las circunstancias y todo el conjunto de signos que deben acompañar el discurso; fija finalmente la eficacia supuesta o impuesta de las palabras, su efecto sobre aquéllos a los cuales se dirige, los límites de su valor coactivo" (34).

Como en todo ritual, en las entrevistas se encuentran convencionalizados los roles o papeles de los sujetos. Así, en las realizadas para nuestra investigación se ponen en práctica algunas convenciones:

1. Los sujetos "saben" que, pese a la actitud amistosa recíproca, su relación durará mientras dure la entrevista.
2. Al entrevistado se le da la oportunidad de hablar (durante una hora, aproximadamente) acerca de sí mismo, de sus puntos de vista, de sus gustos, ocupación, etc., sin que su interlocutor lo interrumpa o lo contradiga.
3. Se espera que el entrevistador dirija el tema, aunque éste se ajuste a los intereses particulares del entrevistado.

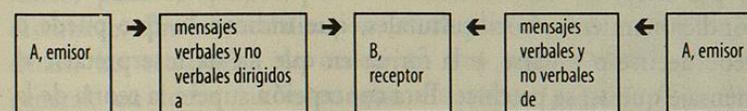
A diferencia de las conversaciones cotidianas, cuyo objetivo es "alcanzar algún tipo de unidad y confirmación mutua" (Berg, 1990: 5), en nuestras charlas el entrevistado no pierde la conciencia de que su discurso está siendo grabado y será escuchado posteriormente; esa conciencia lo conduce a poner un mayor cuidado en la coherencia de sus afirmaciones, en la omisión de los aspectos que puedan parecer contradictorios o proyectar una imagen "negativa" (según su percepción). Para contrarrestar esta conciencia, el entrevistador le hace creer que comparte sus puntos de vista y que está muy interesado en todo lo que le expone, por lo cual Goffman (1984) lo llama "cínico": participa en la representación de la entrevista sin creer en ella, y se concentra en registrar mentalmente el tipo de material (lingüístico-discursivo) que ya ha obtenido y que le falta por obtener, mientras el entrevistado se concentra en elaborar de la mejor manera su respuesta.

Otro aspecto de la entrevista es su carácter dialógico. Al respecto, Kerbrat-Orecchioni (1980), al ampliar el modelo de Jakobson, introduce una diferenciación en los tipos de receptor:

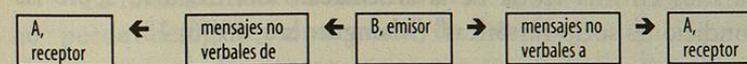
1. El *destinatario directo* que actúa como alocutario, receptor propiamente dicho, pues es considerado como tal por el emisor (o locutor) y participa en la interacción comunicativa.
2. El (o los) *destinatario(s) indirecto(s)* que, pese a no ser alocutario(s), sí es (o son) previsto(s) por el locutor o emisor, y actúa(n) como testigo(s) del intercambio verbal.
3. Los *receptores adicionales*, destinatarios no previstos por el locutor o emisor.
4. Diferentes categorías de destinatarios, según estén o no presentes, y participen como locutores o sólo como *escuchas silentes*<sup>20</sup>.

En nuestra aplicación del modelo propuesto por Kerbrat-Orecchioni, entendemos la entrevista como una forma de interrelación entre un sujeto A, el entrevistador, y un sujeto B, el entrevistado, que están ejecutando simultáneamente sus respectivas *competencias* al producir e interpretar mensajes verbales y no verbales. Esa interrelación comprende dos momentos:

1. Cuando A (el entrevistador) habla y B (el entrevistado) escucha, la participación activa de ambos se representa como sigue:



y, al mismo tiempo,



<sup>20</sup> En nuestras entrevistas aparecen escuchas silentes cuando los entrevistadores son dos, o cuando está presente el cónyuge o la madre del(de la) entrevistado(a).

2. Cuando B (el entrevistado) habla y A (el entrevistador) escucha, la participación activa se representa en forma inversa a la anterior.

De esas instancias enunciativas, en este estudio solamente consideramos las que corresponden a B (entrevistado), en su papel de *sujeto emisor*.

## 2.2. Condiciones de producción y recepción del discurso

Una de las categorías más operativas de la Escuela Francesa de Análisis del Discurso es la de práctica discursiva, que Foucault (1982) define como: "un conjunto de reglas anónimas históricas, siempre determinadas en el tiempo y en el espacio, y que han definido en una época determinada, y para una determinada área social, económica, geográfica o lingüística, las condiciones de ejercicio de la función enunciativa". Las prácticas discursivas se relacionan entre sí (interdiscursividad) en un espacio social determinado y, además, con prácticas no discursivas (cfr. Maingueneau, 1976; y Bourdieu, 1982).

De acuerdo con ello, la entrevista es un acontecimiento discursivo singular que ha sido producido en un cruce de coordenadas sociohistóricas particulares: ha aparecido este discurso y ningún otro en su lugar. Tiene, por un lado, un orden, el del tipo de discurso correspondiente, con sus propias normas; y, por otro, se somete a restricciones dadas por una serie de condicionamientos socioculturales, que indican lo que puede o debe decirse o callarse, y la forma en que ha de interpretarse el mensaje que así se produce. Esta concepción supera la teoría de la comunicación ordinaria, en tanto que "apunta esencialmente a *significaciones* construidas a partir de hipótesis y de métodos basados en una teoría de la articulación del discurso sobre las condiciones socio-históricas" (Maingueneau, 1976: 18).

Para el análisis de las condiciones de producción y de recepción hemos adoptado las propuestas de Robin (1976), quien las relaciona con la *coyuntura*; de Foucault (1982 y 1987), quien las entiende como *condiciones de posibilidad de los discursos* en una *formación social* determinada; y de Pêcheux (1978), quien

las plantea como una serie de *formaciones imaginarias*. Enseguida explicamos cada una de estas propuestas.

### 2.2.1. Propuesta de Robin: coyuntura y discurso

Regine Robin critica a los historiadores porque simplemente niegan que el discurso sea objeto de su estudio y centran su atención en el referente; a los lingüistas, porque olvidan que todo uso del lenguaje está ritualizado e institucionalizado (como lo afirma Foucault, 1987), y que, por tanto, tiene que verse en su dimensión extralingüística; y a los sociolingüistas, porque se limitan a establecer correlaciones entre el uso del lenguaje y los factores sociológicos, sin tomar en cuenta la hegemonía del grupo social dominante y/o del estado, que postula Gramsci, o la hegemonía de los aparatos ideológicos del estado, que propone Althusser (Robin, 1976: 137-147).

Para Robin (1976), la relación entre los aparatos hegemónicos y las prácticas discursivas es fundamental. A cada formación social le corresponden ciertas formaciones discursivas, ciertas restricciones en el uso de la lengua y ciertas preferencias por determinadas construcciones. Al respecto, podría refutarse esta relación con el argumento expresado por Stalin acerca de que los rusos seguían hablando la misma lengua que usaban antes de la Revolución; pero, en respuesta, tenemos que ver que algunos términos cambiaron de sentido, por referirnos sólo al nivel léxico, pues lo mismo puede observarse a nivel sintáctico y discursivo. En la modalización, el empleo de los vocativos, la deixis, las estrategias de orden en una argumentación y, en general, en todas las estrategias discursivas pueden verse los efectos de un cambio en la coyuntura sociohistórica.

La misma autora afirma, en otra de sus publicaciones, que no puede desligarse al discurso de las situaciones que lo provocaron y de las consecuencias que traerá. Estas situaciones comprenden otras prácticas discursivas que le preceden y le siguen, y, al mismo tiempo, prácticas no discursivas, acontecimientos de un orden distinto: económico, político, social, etc. (Robin, 1973: 88-89). Así, en cada momento histórico hay una serie de convenciones aceptadas en forma más o menos

inconsciente, relativas a lo que puede o no ser dicho, y lo que debe o no enfatizarse; pero la coyuntura no se limita a las coordenadas históricas.

Robin (1976) ilustra con ejemplos concretos las diferencias entre los discursos de los partidarios de la Revolución Francesa y sus opositores; y lo mismo encontramos en nuestras entrevistas, donde los partidarios del gobierno priista no sólo opinan sobre la crisis con una posición opuesta a la de los panistas, por ejemplo, sino que también en la forma en que estructuran sus opiniones se encuentra la huella de los discursos que los han precedido, huella que se evidencia en todos los niveles. Respecto a la incidencia de la coyuntura en el nivel discursivo, dice Robin (1976):

Au niveau du discours, l'effet de conjoncture se marque immédiatement par la stratégie discursive symétrique des protagonistes: systèmes symétriques de préconstruits qui mettent hors-débat l'essentiel des valeurs des uns et des autres, jeu des concessions dans l'argumentation, modalités, etc. (143);

y respecto a los niveles léxico, semántico y enunciativo:

La conjoncture se marque encore dans le fonctionnement très particulier de certains mots, syntagmes ou énoncés que tous les groups sont amenés a utiliser (144).

Robin (1976: 142) define la *coyuntura* no como los acontecimientos puntuales, sino como un momento en el cual la unidad de las contradicciones de una formación social se condensa (o maximiza) a nivel político-ideológico y económico. Implementando esa definición, Bourdieu (1982) considera que toda acción verbal (y toda acción, en general) es una coyuntura, un encuentro de variables independientes en el que se hallan, por un lado, las disposiciones de los hábitos lingüísticos, y, por el otro, las estructuras del "mercado lingüístico": "les structures du marché linguistique, qui s'imposent comme un système de sanctions et de censures spécifiques" (14).

En nuestro estudio, la coyuntura sociohistórica comprende: la crisis vivida en Monterrey en 1985; las circunstancias socioeconómicas de los sujetos y su ubicación en la estructura

social; y las entrevistas mismas como prácticas discursivas. Es decir, que la coyuntura incide fuertemente en el discurso y, al mismo tiempo, éste forma parte de ella. Procedemos a exponer las circunstancias coyunturales de la crisis vivida en Monterrey en 1985, y su impacto en la estructura social, particularmente en los sujetos que conforman nuestro universo de análisis.

### Monterrey, 1985

La historia económica de nuestra ciudad ha sido poco registrada. En la mayoría de los estudios se tiende a sostener una idea muy difundida, acerca de que fue la visión de unos cuantos grandes ciudadanos, principalmente empresarios, lo que consiguió el engrandecimiento de Monterrey en el siglo XX. Por esta razón hemos tomado como fuente principal a Menno Vellinga (1988a y 1988b), pues consideramos sus escritos como los que, con mayor seriedad, describen la historia reciente de Monterrey.

El desarrollo de Monterrey ha sido, de acuerdo con Menno Vellinga, del tipo industrial capitalista clásico y, por tanto, distinto al "desarrollo del subdesarrollo" de América Latina. Menno Vellinga (1988a) dedica un capítulo (79-140) al análisis de los factores que contribuyeron a que esta ciudad se constituyera en excepción dentro del desarrollo económico dependiente que caracteriza a toda América Latina: su estructura económica, y la relación existente entre los grupos sociales y la acción política.

Para el análisis de la estructura económica regiomontana, Menno Vellinga (1988a) considera tres aspectos: el proceso de desarrollo industrial, el proceso de ampliación del crecimiento económico y la distribución del ingreso. En cuanto al desarrollo industrial, se trata de un crecimiento autogenerado, propiciado por el aislamiento regional que se inició desde la época de la colonia. Entonces no había en Monterrey minas ni buenas tierras laborales que propiciaran el surgimiento de latifundios, como era el patrón de las otras poblaciones hispanoamericanas; y, a raíz de la independencia de Texas, nuestra región se acercó a Estados Unidos, constituyéndose en el puerto de salida de los productos comerciales. De este modo, la industria nació unida a la actividad

comercial, y sólo se separó de ésta en la década de los ochenta del siglo XIX. El crecimiento económico alcanzado durante el gobierno de Bernardo Reyes (de Porfirio Díaz en el país) propició el surgimiento de industrias cuyo capital era, en gran parte, nacional, aunque también lo había extranjero. La acumulación del capital tuvo dos consecuencias importantes: la reinversión hacia el surgimiento de nuevas industrias y la fusión del sector industrial con el sector financiero, vigente hasta la actualidad.

Acerca del desarrollo industrial posterior a los años 60 del siglo XX, Menno Vellinga (1988b) afirma que se logró un grado de madurez, y expone algunas de sus características:

1. "Un cambio continuo hacia ramas *modernas*, intensivas en capital, para la producción de bienes de capital".
2. "Una acentuación de la tendencia hacia la concentración y centralización de capital".
3. "[...] disminución en el énfasis en intereses puramente industriales"; "tendencia hacia la desindustrialización".
4. Una expansión parcialmente financiada por:
  - a) "flujos de capital, internamente generados";
  - b) "capital acumulado en otras partes en México";
  - c) "capital prestado por instituciones bancarias extranjeras" (22-23).

Ya desde 1940 se había dado un proceso de crecimiento económico más amplio, cuyos resultados fueron la desaparición total del ya débil sector primario, y la ampliación del sector industrial y del de servicios. Además, ese crecimiento se fortaleció con un movimiento inmigratorio significativo y con la expansión geográfica de la zona metropolitana, que absorbió los municipios aledaños a Monterrey. Esta ciudad llegó a tener, de acuerdo con el censo de 1970, el 70% de la población estatal. El censo de 1980 reporta en Nuevo León una población económicamente activa distribuida como sigue: 9% dedicado al sector primario (agricultura y minería); 32%, al secundario (sector industrial que incluye las áreas de construcción y energía); y 59%, al sector terciario (servicios) (Menno Vellinga, 1988b: 24).

Respecto a la distribución de los frutos del crecimiento económico, en los resultados de la investigación (que incluyó 2156 hogares del área metropolitana) realizada por Menno Vellinga en 1985 (cuyo reporte publicó en 1988b: 28-53), se prueba que ese crecimiento trajo como consecuencia una profunda desigualdad en la distribución del ingreso y del bienestar social. Esa desigualdad alcanzó a ser la más profunda de toda América Latina en 1985, según el "coeficiente de GINI" (cfr.: 34, y nota #1: 49). El 5% más rico obtenía el 33% de los ingresos totales; y el 5% más pobre, sólo el 0.63%. Del mismo modo, la posibilidad de ascender en la escala socioeconómica, que estaba limitada al nivel de los trabajadores especializados y empleados, se estacionó a consecuencia de la crisis vivida en ese año, aunque se percibió una ligera movilidad ascendente en el sector industrial (45). Al respecto, dice Vellinga:

Detrás de esta concentración existe un patrón de acumulación, distribución y asignación del capital involucrado en cierto "modelo" de crecimiento, e instalado socio-políticamente en una estructura de clases y grupos de interés (37).

Efectivamente, esa afirmación de Vellinga puede comprobarse al ver la estructura de los grupos sociales en Monterrey que, con base en De León (1968), Menno Vellinga (1988a: 96-108) ubica así: la burguesía, constituida por alrededor de 50 familias de empresarios (6% de la población), cuyos intereses estaban fuertemente entrelazados; el grupo de los proletarios, formado por el 44%, y correspondiente a los trabajadores de la industria de la construcción o a los empleados en el comercio y el área de servicios; los subproletarios (18.5%), habitantes de los cinturones de miseria alrededor de la ciudad; y el resto, un sector intermedio difícil de catalogar dentro de la burguesía o el proletariado, conformado por profesionales y trabajadores en el área administrativa.

La acción política de los empresarios se caracteriza por una tensión continua entre sus esfuerzos por lograr la autonomía regional y la tendencia del gobierno a imponer su autoridad suprema (Menno Vellinga, 1988a: 108). Sin embargo, hay que aclarar que para 1985 esa tensión se alivió una vez que, en el mandato de López Portillo, la política del gobierno central se propuso la "alianza" con el sector industrial (especialmente

celebrada en Monterrey y representada por un monumento situado en el municipio donde residen los económicamente poderosos).

En cambio, para los trabajadores, Vellinga (1988a: 114) señala dos tipos de dependencia: "a) con relación al aparato político oficial y b) con relación al patrón, el empleador". Las formas de control son variadas, pero una de las más importantes es que las organizaciones de obreros se hallan tradicionalmente divididas entre los llamados *sindicatos blancos*, orientados hacia el patrón, y los *sindicatos rojos*, que supuestamente defienden los intereses de los trabajadores, pero que en realidad sostienen, igual que los blancos, el *status quo* político, pues sus líderes se encargan de mantener "buenas relaciones" entre obreros y patrones. De ese modo se evita toda militancia política. Además, los empresarios han seguido otra serie de políticas de control a través de las "prestaciones" dadas a sus trabajadores (facilidades de crédito para viviendas, construcción y sostenimiento de escuelas, servicio médico, etc.); con ellas se mantiene a los trabajadores en una aparente falta de iniciativa, que indica "la eficacia de los mecanismos más disimulados de los patrones", y representa una impotencia y una incapacidad, por parte de los trabajadores, "para contrarrestar la penetración más sutil de sus mecanismos de control" (124). Sin embargo, hay que aclarar que para 1985 ya existían los "sindicatos independientes", cuyas prácticas son relativamente distintas.

Las políticas paternalistas del sector industrial son apoyadas por el gobierno, que "tiene el papel de gran patrón con poderes supremos discrecionales respecto a la puesta en vigor de las leyes laborales y de la distribución de medidas de bienestar social" (132). De este modo, se prefiere la cooptación antes que la represión (véase Gramsci, 1988, capítulo I).

Para identificar la *ideología del control empresarial*, Menno Vellinga (1988a) revisó algunas publicaciones de varias empresas, y encontró que había una diferencia entre un sector cuya orientación se inspira en doctrinas social-cristianas y otro (el de Fundidora, que se declaró en quiebra y cerró en 1984) cuya orientación se basa en ideas liberal-burguesas (135-136). Esa ideología influye fuertemente en la población, que defiende un

regionalismo basado en estereotipos referentes a la idiosincracia del regiomontano, caracterizada especialmente por su apego al trabajo y a la productividad, idiosincracia que tan poéticamente expone Alfonso Reyes al hablar de Monterrey en su "Voto a la Universidad del Norte":

Y aun en medio de las crisis que asuelan al país y asuelan al mundo, la ciudad sobrenada con cierto ritmo de bienestar. Honesta fábrica de virtudes públicas, vivero de ciudadanos, la he llamado a veces. Y lo que importa destacar es que allí la comunidad saca partido del buen hacer de sus individuos particulares, y no se pierde en místicas aspiraciones hacia un bien total que nadie puede asir con las manos. Lo he dicho y lo repetiría cien veces, y mi ciudad viene a darme la mejor prueba: cuando todos y cada uno se esfuerzan por realizar a conciencia el inmediato deber que les compete, los problemas sociales quedan automáticamente resueltos en una inmensa proporción. Y así, de aquel tono menor, de aquel pequeño e insensible cumplimiento diario, va desprendiéndose poco a poco un enlazamiento de acciones, una fuerza considerable, un desarrollo del ser espiritual y del ser material de la sociedad regiomontana, una intensa voluntad colectiva sin aparato y sin orgullo. Sin asomo de ironía pudiera afirmarse que el regiomontano es un héroe en mangas de camisa, que es un paladín en blusa de obrero, que es un filósofo sin saberlo, un gran mexicano sin actitudes estudiadas para el monumento, y hasta creo que un hombre feliz. Por cuanto no puede haber más felicidad que cerrar cada noche el ciclo de un propósito cotidiano, fielmente procurado y adelantado, y amanecer a cada mañana con aquel temple que sólo da lo que la frase hecha llama tan bien: el sueño de los justos. ¡Finura y resistencia, como en el acero famoso de nuestras fundiciones! ¡Levedad y frescura, como en la bebida de nuestras cervecerías famosas! (81).

En muchas de las entrevistas se presenta esa ideología, tal vez porque, al realizarlas, nos cuidamos de no decir a los entrevistados el objeto de nuestro estudio (pues con ello obstaculizaríamos la producción del habla espontánea), y optamos por decir que nuestro propósito era estudiar la idiosincracia de los regiomontanos: "saber cómo somos, cuáles son nuestras costumbres, qué nos gusta comer, etc."

### La ubicación de los sujetos en la estructura social: selección del corpus

El criterio para la selección de los sujetos se basa en la consideración de que los grupos sociales no son una mera categoría analítica adoptada por el investigador ni tampoco preexisten a la estructuración social, sino que están determinados por esta estructuración y son, dice Poulantzas (1991: 46-47): "el efecto de estructura en la división social del trabajo". La estructuración basada en este criterio es muy compleja. No se limita a diferenciar entre los dueños de los medios de producción y los asalariados, ya que hay, dentro de unos y otros, ciertos grupos cuyas condiciones de vida son muy diversas. Algunos propietarios lo son en tan pequeña escala que no pueden ser clasificados como burgueses, ni siquiera como "pequeño-burgueses", pues su nivel de ingresos no les permite superar condiciones de miseria muy lejanas de las que disfrutaban los dueños de las empresas que tienen grandes grupos de trabajadores a su servicio. Por otra parte, entre los asalariados se hallan quienes ocupan los altos puestos de las empresas privadas o del gobierno, y cuyas condiciones de vida se alejan mucho de las de los obreros. En la clasificación de estos grupos intermedios, los distintos autores difieren tanto que parecería que lo único que los define es su heterogeneidad<sup>21</sup>.

Una propuesta, más o menos constante, sitúa en las capas intermedias a:

1. Los artesanos.
2. Los pequeños propietarios que laboran en sus empresas (sean de servicios o de pequeña industria, y aun del sector comercial), esto es, que no tienen asalariados a su servicio, excepto su misma familia; relación que se considera como rezago de las formas de economía precapitalistas.

<sup>21</sup> De acuerdo con Poulantzas (1991), las relaciones y prácticas sociales son realizadas, por un lado, en la determinación estructural, y, por el otro, en la coyuntura de una formación social dada. A la determinación estructural corresponden los lugares que ocupan las distintas clases en una sociedad; y a la coyuntura, las posiciones de los grupos sociales dentro de la estructura. Así, Poulantzas ejemplifica el caso de la *aristocracia obrera*, que, pese a ocupar un lugar dentro de la clase obrera, tiene posiciones en la clase burguesa; y lo mismo pasa en el caso de los técnicos de producción, que, a la inversa, ocupan a veces posiciones en la clase obrera o proletaria (13-15).

3. Los profesionistas que laboran por su cuenta, sin depender de instituciones públicas o privadas.

Sin embargo, en la definición que se ofrece sobre esas capas intermedias se menciona su tendencia "hacia la polarización, es decir, al desplazamiento de grupos grandes o pequeños hacia el campo propio de las clases fundamentales: burguesía y proletariado" (De León, 1968: 180). Al catalogar dentro del mismo grupo a los profesionistas y a quienes laboran en el comercio en pequeño se incurre en graves fallas; por ejemplo, dentro de nuestro universo de análisis se hallan un vendedor de petróleo (combustible para la estufa, pues en esa colonia no hay servicio de gas natural) y el propietario de un estancillo situado en su tejabán; ambos, según el criterio anterior, quedarían catalogados en la misma capa social (intermedia) que un abogado y una psicóloga clínica (profesionistas que ejercen libremente), y aun una corredora de Bolsa, pese a que los ingresos de estos tres les permiten condiciones de vida muy diferenciadas de las de aquéllos.

Por esta razón, y a fin de obtener una categorización más precisa, hemos adoptado un modelo en el cual se consideran otros criterios de catalogación. Según el modelo neomarxista propuesto por Miliband (1987)<sup>22</sup>, en los extremos de la pirámide social se distinguen:

- A. La clase dominante, conformada por los grupos sociales que tienen el control efectivo no sólo de los medios de producción, sino también del aparato de administración y de

<sup>22</sup> Aunque esta clasificación de Miliband no es perfecta, resuelve algunos problemas creados por otras perspectivas teóricas: la cuestión de la simplicidad con que se oponía (en posiciones del marxismo clásico) a los propietarios de los medios y el proletariado como las dos únicas clases sociales; el problema creado por la consideración (en otras posturas teóricas) de una "clase media" definida solamente por su "heterogeneidad" y la no pertenencia a ninguna de las otras dos clases, con lo cual quedaba vacío el concepto; además, aunque Miliband considera los tipos de participación política y de posición ideológica que caracterizan a una y otra clase social, no hace depender de ellas la pertenencia, como lo postula Poulantzas cuando afirma que la pertenencia a la clase obrera o a la burguesía depende de la identificación ideológica del sujeto. Con una consideración de esta naturaleza se dificulta la clasificación sociológica previa a un estudio sobre lo ideológico donde este nivel no esté medido de antemano. Por último, es importante señalar la ventaja de que Miliband distingue, en la clase dominante, dos niveles de poder: el de la élite y el de la clase burguesa; y otros dos en la clase subordinada: el de los trabajadores y el de los pequeño-burgueses, además de la subclase, que en otras clasificaciones corresponde, más o menos, a los grupos llamados "marginales" o "marginados" y/o "subproletariado urbano".