

4. ANALISIS

Esta investigación ha tenido que orientarse dentro de un campo hasta ahora poco trabajado. Se encontraron algunos principios teóricos, los que, sin embargo, estaban lejos de presentar una teoría uniforme y en sí consistente de la que podían haberse deducido, según el entendimiento del racionalismo crítico, hipótesis probables. En esta situación uno se puede decidir a trabajar inductivamente y esperar que se le ocurra algo frente a los datos recolectados con ayuda de un entendimiento, para después *post factum* formular las hipótesis. De esta manera son conceptuadas muchas investigaciones de exploración y la metodología de las ciencias sociales, a pesar de su posición negativa frente a ellas, en el fondo no se puede negar que por medio de este proceder se ha hecho un trabajo importante de investigación en un área en la que no existen teorías.¹ Uno se puede dar a la tarea, por lo pronto, de desarrollar las piezas teóricas existentes, para acercarse al campo de la investigación con expectativas muy concretas. Con esto se toman en cuenta las exigencias de la metodología empírica, orientadas hacia la deducción; pero al mismo tiempo se introducen bastantes riesgos en la concepción del trabajo, ya que a todas las inseguridades sobre la confiabilidad de los datos levantados, que son immanentes a cada investigación empírica, se suma el que se prueban principios teóricos que todavía no han sido suficientemente explicados por medio de una discusión crítica en el mundo de la especialidad científica.

La presente investigación hace frente a estas dificultades objetivas por medio de una mezcla de estas dos maneras problemáticas de proceder - esto no puede y ni debe quedar oculto-. Sin embargo, la fase de la inducción se limitó a nuestros primeros meses de estancia en México, en los que por medio de observaciones amplias y pre-investigaciones se abandonaron algunas hipótesis iniciales y surgieron otras. Durante el procesamiento del material después de regresar a México, se evitó en gran medida la formulación de hipótesis *post factum*. Si esto no se

¹ Hartmann, Heinz, *Empirische Sozialforschung - Probleme und Entwicklungen*, Munich, 1970, p. 90.

logró por completo, se debió a la práctica usual —aunque no siempre abierta— de investigación. Por lo demás, el análisis se basa en pensamientos teóricos que se antepusieron respectivamente a la descripción del material con que iban a ser probados. Cada una de estas deducciones merecerían una monografía propia. Como esto no era posible en el marco de una investigación empírica, se intentó, dentro de la brevedad apropiada, solamente desarrollar importantes principios teóricos a afirmaciones que no se pueden probar. La discusión, que se imponía sobre una gran cantidad de temas particulares, muchas veces fue excluida conscientemente en la medida en que nuestro material no podía aportar pruebas sobre ellos.

La situación poco satisfactoria de la teoría de los conflictos interpersonales exige también un cierto eclecticismo en la búsqueda de las hipótesis. Tomar partes de diferentes teorías debe rechazarse solamente cuando se ofrece una teoría, en cuyo marco se puede avanzar con posibilidades de explicar los hechos sociales. La formulación de nuevas teorías no es posible cerrando sistemáticamente el área de observación, sino mediante una flexibilidad productiva, que esté dispuesta a asimilar contribuciones de todo el saber existente.²

4.1 Características individuales para la explicación del comportamiento en el conflicto

Las ciencias jurídicas consideran al procedimiento judicial un logro de los Estados modernos altamente civilizados, como forma de realización racional del derecho, que reemplaza tanto la autodefensa individual como a los rituales sagrados para la consecución del derecho.

Se adhirieron a esto, por parte de la sociología, Max Weber y Niklas Luhmann. Weber señala a todos los procedimientos para resolver un conflicto, distintos al de un tribunal en el sentido actual, con expresiones como oráculo, proceso de magia, profesía carismática del derecho, parloteo, revelación del derecho, juicio de Dios, y hace hincapié en su carácter irracional.³ Según él, los procedimientos judiciales nacen en el transcurso de la racionalización del aparato de dominación de los príncipes y de los jerarcas. Se eliminan los medios irracionales de los procedimientos y se sistematiza el derecho mate-

² *Idem*, p. 97.

³ Weber, Max, *Wirtschaft und Gesellschaft*, vol. 1, Tübingia, 1956, sobre todo, pp. 564 y ss.

rial. Las tendencias racionales se presentan muy claramente donde los príncipes fueron dirigidos hacia este camino por medio de los intereses de su propia administración o “donde se encontraron vinculados a intereses jurídicos importantes que tenían gran interés en el carácter racional del derecho y del proceso, como son los de las clases burguesas en Roma, al final de la edad media y en la época moderna”.⁴

Weber ve este desarrollo de un derecho material y procesal rigurosamente formal como un fenómeno de “diferenciación”. Este aspecto es en la actualidad el punto central de la teoría de sistemas de Luhmann. La multiplicidad de las tareas que hay que realizar en una sociedad cada vez más compleja sólo es posible por medio de una diferenciación constante de las áreas de funciones fuera del sistema global de la sociedad. También los procesos judiciales son esferas diferenciadas del sistema global, que son dirigidos por medio de reglas y decisiones immanentes del sistema, en las que las estructuras y los hechos válidos en el ambiente no son de por sí reconocidos por el sistema. El sistema diferenciado puede cumplir más racional y efectivamente con sus funciones.⁵

Remarcamos las características adscritas al procedimiento judicial, de modernidad, racionalidad, efectividad y su compromiso con los intereses de las clases dominantes y de las clases burguesas. ¿Pero qué podemos decir de los procedimientos de conciliación? Lamentablemente uno busca en vano en Weber o Luhmann o en las ciencias jurídicas una valoración teórica o solamente una mención de este fenómeno social. Es casi incomprensible que se le haya escapado por completo de la vista —tantas veces admirable de Max Weber— el que existen y siempre han existido procedimientos de resolución de un conflicto, en los que los terceros no deciden, sino solamente concilian, a quienes no hay que acudir necesariamente; pero a quienes se acude en realidad permanentemente, en donde quizás se encuentran normas sociales en primer plano, pero donde se aplican también normas jurídicas. Si se quería continuar con los principios de las ciencias jurídicas y de los autores sociológicos mencionados, se tenía que calificar este fenómeno como menos moderno, racional y efectivo que un proceso judicial; pero hay que preferirlo a la autodefensa y a los procesos irracionales y sagrados de lograr el derecho. Posiblemente se vincule a intereses de otras clases sociales (¿más bajas?) y a las necesidades de otros niveles de educación y cultura.

⁴ *Idem*, p. 599.

⁵ Luhmann, Niklas, *Legitimation durch Verfahren*, Neuwied, 1969, pp. 59 y ss.

Con estos pensamientos sobre los procedimientos judiciales y de conciliación planteamos la tesis no absoluta, pero que se impone de que las características de la institución correspondan también a las de sus usuarios. Si se considera a la institución del juzgado como moderna y racional, también los demandantes pertenecerán a la parte de la población que piensa racionalmente. Si la conciliación se considera menos moderna, también lo son las partes que allí negocian. Representan los procedimientos de decisión un escalón más alto y los procedimientos de conciliación un escalón más bajo de la diferenciación, es decir, los que se someten a los primeros tienen que actuar en *roles* más rígidos que los que pide una conciliación, ya que el *rol* es el aspecto individual de la diferenciación. Si la efectividad es la característica de los juzgados, entonces acude a estos la parte más activa de la población. Si esta institución favorece a las clases burguesas, estos se encuentran en primer lugar ante las barandillas del juzgado.

Con esto logramos hipótesis lógicas y probables de cómo se podría explicar la intervención de los juzgados y de los conciliadores. Los que toman la decisión de acudir a estas instituciones tienen que distinguirse por ciertas características individuales y de comportamiento de las partes que resuelven los conflictos directamente. En lo siguiente analizamos nuestro material en el sentido de si se puede comprobar esta hipótesis de una “tipología de los demandantes”.

4.1.1. Pertenencia a una capa social

Las investigaciones en los juzgados civiles nos dio como resultado que en ellos se demandaba típicamente “de arriba hacia abajo”; los miembros de las clases bajas como demandantes eran escasos. Los procesos laborales, en cambio, van siempre en dirección contraria, es decir, “de abajo hacia arriba”; por lo que una afirmación sobre qué capas sociales están más dispuestas a presentar una demanda, no ha sido posible. Sólo se puede intentar dar una respuesta con los datos de nuestra encuesta. Demandantes y no-demandantes se distinguen en nuestro muestreo significativamente por su ingreso familiar.⁶

En la tabla 50 se ve claramente que las capas sociales con mayor ingreso demandan con más frecuencia. La misma tendencia casi con las mismas cifras proporcionales resulta, si se pregunta por el mobiliario de la casa.

⁶ Es el ingreso de todas las personas que viven en la casa del entrevistado.

LOS CONFLICTOS SOCIALES EN MEXICO

163

Tabla 50: No-demandantes y demandantes según el ingreso mensual familiar (n = 302 entrevistados con conflicto)

	Hasta 750 pesos	751 a 3,000 pesos	Más de 3,000 pesos
No demandantes	51 (90%)	160 (85%)	36 (65%)
Demandantes	6 (10%)	29 (15%)	20 (35%)
	<u>57 (100%)</u>	<u>189 (100%)</u>	<u>56 (100%)</u>

De los siguientes ocho objetos: agua corriente, estufa de gas, refrigerador, luz eléctrica, radio, auto, televisión y teléfono, se encontraron en la casa del entrevistado:

Tabla 51: No-demandante y demandante según el mobiliario de la casa (n=305 entrevistados con conflicto)

	Hasta 2	3 a 5	6 a 8
No demandantes	66 (90%)	116 (85%)	68 (70%)
Demandantes	8 (10%)	20 (15%)	27 (30%)
	<u>74 (100%)</u>	<u>136 (100%)</u>	<u>95 (100%)</u>

Se confirma entonces la hipótesis de que recurren a los juzgados de manera especial las capas sociales acomodadas. Con esto llegamos a los límites de la fuerza afirmativa de nuestro material. Tenemos dudas de describir estas capas como clases medias o burguesas, las que no se pueden definir sin incluir los elementos de la educación y la formación profesional. Es decir, se puede comprobar que las diferencias del comportamiento entre demandantes y no demandantes estadísticamente no son influenciadas significativamente por estos elementos. Los demandantes no resultaron significativamente más educados o más formados que los no-demandantes.

Hay que considerar refutada la hipótesis de que la intervención de conciliadores depende de la capa social. Ni los cruzamientos según

el grado de alfabetización y educación, ni los referentes al ingreso y mobiliario de la casa, muestran cifras significativas.

4.1.2 Modernidad

Las mediciones de modernidad que se han convertido en parte indispensable en la investigación empírica en el “Tercer Mundo”, parten de la idea de que la industrialización crea una forma común de cultura que se expresa en las siguientes características:

1. Alto grado de división del trabajo.
2. Alto estándar de tecnología.
3. Alto grado de urbanización.
4. Alta interdependencia de la economía.
5. Estratificación social diferenciada y gran movilidad social.
6. Participación de la mayor parte de la población en el sistema de educación y en la comunicación de masas.
7. Valoraciones racionales e individuales.⁷

La forma de sociedad conceptuada así y su contramodelo, la sociedad tradicional, son tipos ideales para el desarrollo de las teorías. Si se quiere clasificar a los individuos como tradicionales o modernos, se comprobó como útil medir las valoraciones que ellos hacen. Nosotros utilizamos para la construcción de una escala de modernidad los indicadores siguientes:

1. Racionalidad del gasto. La pregunta era la siguiente: “Un chofer se sacó 3,000 pesos en la lotería, mismos que gasta en dar una fiesta a todos sus amigos. ¿Qué opina Ud., de ello?”.
2. La posición independiente de la mujer. La pregunta era: “Una persona dice: El deber de la mujer es ocuparse del hogar y de los niños. Por eso, mis hijas no van a estudiar tanto, como mis hijos.” Otra persona dice: “Quizá mis hijas deseen trabajar aun estando casadas. Por eso les doy la misma preparación que a mis hijos.”

⁷ Kahl, Joseph A., *The Measurement of Modernism A study of Values in Brazil and Mexico*, Austin/Tex., 1968. Esta obra no fue de nuestro conocimiento en el tiempo de la investigación. Nuestras mediciones de modernidad no logran el alto grado de diferenciación que se desarrolla en ella. Sin embargo, podemos constatar que tres de las cuatro operaciones usadas por nosotros también son mencionadas por Kahl como útiles. Hay objeciones de confrontar sociedades tradicionales y sociedades modernas, *cfr.* por ejemplo Gusfield, Joseph, “Tradition and Modernity - Misplaced Polarity in the Study of Social Change”, en *American Journal of Sociology* 72 (1967), pp. 351-362. Pero las características usadas por Kahl y nosotros no son atacadas. *Vid.* también recientemente Brandt, Gerhard, “Industrialisierung, Modernisierung und gesellschaftliche Entwicklung”, en *Zeitschrift für Soziologie* 1 (1972), pp. 5-14.

“¿Con cuál de estas personas está Ud. más de acuerdo?”

3. Planeación familiar. La pregunta era: ¿Con cuál de las siguientes opiniones está Ud., más de acuerdo?

a) Todo niño causa gastos, cuando uno quiere alimentarlo, vestirlo, y educarlo bien. Por eso, cuando uno no tiene suficiente dinero, uno tiene que limitar el número de hijos, porque mejor tener pocos hijos felices que muchos infelices.

b) Limitar el número de hijos es un pecado. Aun cuando uno no puede ofrecerles mucho en la vida, uno debe aceptar todo niño que Dios le envíe.

Aparte de estas preguntas de valorizaciones entró otra pregunta objetiva:

4. Participación en la comunicación de masas. La pregunta era: “¿Lee usted el periódico?”.

El resultado de esta prueba era negativo en gran parte. Diferencias significativas entre demandantes y no-demandantes existían solamente en la última pregunta relativa a la participación en la comunicación de masas.

Tabla 52: Participación de demandantes y no-demandantes en la comunicación de masas (n = 304 entrevistados con conflicto)

	Lee regular- mente un pe- riódico	Lee un peri- dico de vez en cuando	No lee periódico
No-demandante	60 (74%)	89 (79%)	100 (90%)
Demandante	21 (26%)	23 (21%)	11 (10%)
	81 (100%)	112 (100%)	111 (100%)

Queda muy claro que los demandantes leen periódicos con más frecuencia. Pero esta afirmación por sí sola no es suficiente para clasificar a los demandantes como más modernos. No podemos considerar, en general, que acudir a un juzgado sea señal de modernidad. Con más claridad rehusa nuestro material la suposición de que la intervención de conciliadores corresponde a una actitud moderna hacia el ambiente social. En este caso no hubo cifras significativas.

4.1.3 Activismo

Las mediciones activismo/fatalismo se incluyen en la mayoría de los casos en las escalas de modernidad. Nosotros en cambio, vamos a probar estas actitudes de valoración por separado, ya que pueden tener importancia central para el comportamiento en un conflicto. Está casi en la definición del individuo fatalista el que se comporte pasivamente en un conflicto. ¿Ahora qué consecuencia tiene esta actitud para la intervención de terceros? Los indicadores y preguntas de la prueba para la construcción de una escala de fatalismo fueron los siguientes:

1. Optimismo. La pregunta fue: “¿Cree Ud., que México pueda alguna vez ganar el campeonato mundial de futbol o cree que siempre habrá países más fuertes, que pueden vencerle?”
2. Pensamiento sobre el rendimiento personal. La pregunta fue: Una persona dice: “En la vida uno se debe contentar con lo que tiene”. Otra persona dice: “en la vida, uno nunca se debe contentar con lo que tiene sino siempre tratar de alcanzar más”. “¿Con quién de los dos Ud., estaría conforme?”
3. Pensamiento hacia el futuro. La pregunta fue: Una persona dice: “En el futuro seremos más felices”. Otra persona dice: “Todo tiempo pasado fue mejor”. “¿Con cuál de estas personas está Ud., más de acuerdo?”
4. Percibir posibilidades de ascenso. La pregunta fue: “En México mucha gente prospera mediante el trabajo y el ahorro. ¿Cree que un *hombre pobre* que dé estos pasos tiene la misma oportunidad?”

Tampoco estas pruebas llevaron a la confirmación de las hipótesis. Solamente la pregunta por las posibilidades de ascenso tuvo como resultado opiniones significativamente diferentes entre los demandantes y los no-demandantes.

Entre los que ven posibilidades de ascenso se encuentran más demandantes que entre los que no ven tales posibilidades. Sin embargo, esta tendencia no es muy clara. Además parece que el resultado, al menos en parte, está cubierto por la capa social de los entrevistados, medida según sus ingresos: los demandantes resultaron con más posibilidades económicas. Las clases sociales con ingresos más altos seguramente contestan afirmativamente la pregunta sobre las posibilidades de ascenso. Pero las cifras son demasiado pequeñas como para probar la influencia de esta variable en nuestra tabla. Excluyendo la inseguridad antes mencionada, queda el hecho de que la medición de

los otros indicadores sobre activismo no tuvo ninguna significación, por lo que la tesis de la influencia de las actitudes activistas o fatalistas para la utilización de los juzgados por sí sola no es posible. En mayor medida esto es válido para la intervención de los conciliadores, donde los cruzamientos no dieron ninguna cifra significativa.

Tabla 53: Posibilidades de ascenso, vistos por demandantes y no-demandantes (n = 303 entrevistados con conflictos)

	Hay posibili- dades de ascenso	Quizás hay posibilidades de ascenso	No hay posibilidades de ascenso
No-demandantes	128 (78%)	53 (81%)	67 (85%)
Demandantes	35 (22 %)	10 (19%)	10 (15%)
	<u>163 (100%)</u>	<u>63 (100%)</u>	<u>77 (100%)</u>

4.1.4 Resumen

Ya constatamos en la parte descriptiva de este trabajo (ver arriba 3.6.1), que el sexo no tiene ninguna influencia en el comportamiento en un conflicto y seguimos pensando que también la agresividad no tiene nada que ver con el hecho de si se acudió a terceros en el pleito, ya que la socialización de niños y niñas en México en dirección a este factor se hace de una forma diametralmente opuesta. Esto se demuestra por medio de los resultados de la prueba sobre el factor activismo, que naturalmente se encuentra muy cerca de la agresividad. También se eliminaron casi todas las otras características personales como posibles factores de influencia. Ni racionalidad, ni modernidad, ni educación, juegan un papel importante. Solamente la capa social medida según los ingresos decide si se presenta una demanda. Es decir, no se puede constatar una relación de influencia entre características de personalidad por un lado y, por el otro, la intervención de terceros, sea en función de decidir o de conciliar en un conflicto. No podemos confirmar las teorías sobre una “tipología del demandante” o sobre un “individuo dispuesto a conciliarse”. Frases como *Some like litigation some don't*⁸ no sólo dicen muy

⁸ Redfield, Robert, “Primitive Law”, en Bohannan (editor), *Law and Warfare - Studies in the Anthropology of Conflict*, New York, 1967, p. 22.

poco, sino van en dirección errónea. No es el caso que los participantes en un conflicto estén dispuestos a él y se decidan por una demanda o por una conciliación y, posteriormente, acudan a la institución “correspondiente”. De igual manera, no nos parecen correctas las opiniones que no hagan diferencia sobre terceros que deciden o concilian en un pleito. Las diferentes posibilidades de demanda y de conciliación, como resulta de nuestro material, son tan diferentes como para que se puedan medir como factor uniforme.

Estos puntos de vista aislan a la persona y a la institución, y descuidan un análisis más profundo del conflicto y de su ambiente social. Se comprueba con ello, como en otras áreas, la falacia de reducir el comportamiento social a determinadas actitudes de valoración como fatalismo o modernidad, sin considerar la reacción del ambiente.⁹ Es cierto que el individuo sigue menos los modelos no variables de orientación de su personalidad —si acaso estos se pueden observar, ya que en nuestra encuesta de opinión sólo constatamos una determinada actitud; la deducción de una contestación a una característica de personalidad fue puramente hipotética— que las características y exigencias percibidas respectivamente de la situación de la acción (su “definición de la situación”). Por ello, en los capítulos siguientes, vamos a intentar trabajar otro principio teórico que explica el comportamiento en el pleito por medio de las particularidades de la situación conflictiva.

4.2. Teoría de la forma del conflicto

4.2.1. Complejidad de interacciones

El conflicto social es una relación de interacción. Por ello las teorías de los conflictos se colocan de manera más fructífera dentro del área de las teorías de la acción social. Una posición analítico-especial del comportamiento conflictivo frente al comportamiento conforme, no se puede fundamentar. Por ello, desarrollamos el siguiente principio teórico. Para la explicación de los hechos empíricos observados nos basamos en la teoría sociológica general de la acción social a la que agregamos, sin embargo, algunos nuevos puntos de vista.

La sociedad es una estructura de relaciones que tienden a regular-

⁹ Cfr. Kunkel, John H., “Verhaltenstheoretische Perspektiven der wirtschaftlichen Entwicklung”, en René König (editor), *Aspekte der Entwicklungssoziologie* (Sonderheft 13 der Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, 1969).

se y, como tal, siempre existe antes de cualquier interacción.¹⁰ El mundo social lo encontramos como un mundo tipificado y estructurado. La actitud de los otros se experimenta, por regla general, como comportamiento típico en situaciones típicas. Esta experiencia es recíproca: también el otro me reconoce en una perspectiva formada socialmente. *Ego* y *alter* se constituyen recíprocamente. Se enfrentan uno con el otro con expectativas y orientan su actitud según las expectativas del otro.

Cada expectativa es necesariamente selectiva y con esto riesgosa. Siempre existen otras posibilidades de comportamiento y, si se realizan, se decepciona al expectador. Ahora se puede reaccionar a decepciones, cambiando las expectativas (expectativas “cognitivas” de Luhmann); sin embargo, esto sucede solamente en forma muy limitada. La circunstancia de que las expectativas son socialmente tipificadas, le quita al individuo la disponibilidad sobre ellas. La tipificación establece el carácter preponderantemente normativo de las expectativas. “La tipificación subjetiva respectivamente del medio ambiente social y del comportamiento propio, dicho más claramente: de la situación, de las acciones y de las personas, tiene que ser llevada a una relativa conformidad con la tipificación de otras personas, para garantizar este mínimo de seguridad en el comportamiento, lo que constituye en el fondo la sociedad”.¹¹ Las expectativas normativas van a ser mantenidas también en un caso de decepción; las normas también valen, aunque en algunos casos se actúa en contra de ellas. Las decepciones frente a expectativas normativas pueden llevar a conflictos.

Las expectativas estructuran entonces el comportamiento propio y el ajeno. Pero ellas mismas tienen ya una estructura, o sea, en la forma de “áreas de relevancia” de Dreitzel o en la forma de “identificaciones de contextos y de expectativas” de Luhmann. Tras de estas definiciones se encubre un problema fácilmente comprensible. El mundo es demasiado variado y complejo como para enfrentarlo con expectativas uniformes; éstas difícilmente pueden ser mantenidas debido a que hay demasiadas expectativas falsas. Las expectativas se refieren, por ello, siempre a un contexto social limitado, en el que transmiten orientación y en el que pueden ser mantenidas consistentemente. Esta diferenciación de contextos de expectativas tiene

¹⁰ Para lo siguiente *cfr.* sobre todo Dreitzel, Hans Peter, *Die gesellschaftlichen Leiden und das Leiden an der Gesellschaft*, Stuttgart, 1972; Luhmann, Niklas, *Rechtssoziologie*, Reinbek, 1972.

¹¹ Dreitzel, *op. cit.* supra nota anterior, pp. 111 y ss.

lugar en diferentes niveles, que se distinguen en la medida de qué tan concreto o abstracto está integrado el contexto de expectativas. Luhmann, cuyos principios teóricos nos parecen más diferenciados que los de la teoría de los *roles*, distingue expectativas de comportamientos, según si se refieren a una *persona* concreta, a un determinado *rol*, a determinados *programas* (finalidades, normas) o a determinados *valores*.¹² Las expectativas de comportamiento que se refieren a personas representan la categoría más concreta. Las expectativas se limitan por medio de las posibilidades de acción de una persona concreta, quien es personalmente conocida por el expectador y a quien le une una historia más o menos larga de interacciones. La teoría de los *roles* no considera esta relación de interacciones como unidad, sino ve también a este simple contexto social como constituido por una variedad de *roles*.¹³ La opinión de Luhmann merece, sin embargo, nuestra preferencia. Las expectativas no se basan solamente en diferentes *roles*, sino en que los expectadores se encuentran en los *roles* siempre como las mismas personas.

En el nivel de los *roles* se esperan ejecuciones de acciones, cuyos actores son intercambiables. La identidad y consistencia de las expectativas que constituyen un *rol*, el conjunto de expectativas no se atan a una persona, sino a una función (padre, soldado, anfitrión) que se les exige como unidad. Como cambian los portadores de los *roles*, queda suprimida la seguridad de las expectativas, creada por un conocimiento personal. Se reemplaza por la institucionalización del *rol*, es decir, por una co-expectativa normativa de terceros.

Todavía más lejos de un contexto social concretable se encuentran los programas. Si las interrelaciones de expectativas no se basan en personas o *roles*, sino en reglas de decisión, entonces las expectativas son más variadas; ellas dan orientación allá, donde “vale” la regla, es decir, donde existen previsiones institucionales (por ejemplo, mecanismos de sanciones) para garantizar el cumplimiento de las reglas.

Luhmann ve además un cuarto nivel de integración de interrelaciones de expectativas, el nivel de los valores, que no vamos a considerar aquí. Elaboramos en este capítulo un marco teórico de referencia para la explicación de los conflictos de derecho privado. Estos nacen de las decepciones de expectativas que se refieren a personas, *roles* y normas, pero no de las decepciones de expectativas que se refieren a valores. Los conflictos de derecho privado con base en dife-

¹² Luhmann, *Rechtssoziologie*, *op. cit.* supra nota 10, p. 85.

¹³ Dreitzel, *op. cit.* supra nota 10, p. 142.

rencias ideológicas son posibles solamente en casos excepcionales, las expectativas se integran por lo regular en niveles más bajos de abstracción.

Las expectativas que dirigen la acción social se refieren respectivamente al compañero en la interacción como persona, al compañero como jugador de un papel, de un *rol* o al compañero como sujeto a normas. Los casos de uno a otro los consideramos como fluctuantes. Hay expectativas de *roles* referentes a personas, las que intervienen entre la persona y el portador de un *rol*. Y hay *roles* que son normados fuertemente por reglas estatuidas por la sociedad en general, las que tienen su lugar entre las expectativas de *roles* y las expectativas de la norma.

De los contextos de expectativas resulta una distinción útil de formas sociales de interacción. Expectativas hacia el compañero como persona son el resultado de una comunicación intensiva en la dimensión social y en la dimensión del tiempo; tiene que haber oportunidad de encontrarse en múltiples “ocasiones” (*social occasions*): en el trabajo, en el tiempo libre, en fiestas, en la familia.¹⁴ Cada una de estas ocasiones exige del participante una diferente presentación de su persona; son cada vez distintas máscaras, que se ponen para efectuar el propio *impression management* con más efectividad. En interacciones más frecuentes y duraderas con el tiempo se forman expectativas, que van más allá de las expectativas de *roles* que surgen de la situación y pertenecen a la ocasión. Nace una historia común, que se une a los compañeros de interacción y la que no puede ser negada tan fácilmente. Y nace una realidad construida en común, una definición subjetiva del mundo y de la situación vivida en ese momento.¹⁵ Esta forma de interacción la señalamos como altamente compleja; es dirigida por un campo muy denso de expectativas de los compañeros, que se refiere a muchas, potencialmente a todas las situaciones sociales de comportamiento.

En contraposición a esto, tenemos en la forma de interacción, en donde los compañeros se encuentran como sujetos a una norma, una situación de muy baja complejidad. Los compañeros no se conocen, no se interesan el uno por el otro y casi no se miran —en caso de que se encuentren—. El otro no juega ningún papel, tampoco en el sentido sociológico. Frente a él existe en la mayoría de los casos solamente una expectativa específica y única, tiene que comprar su bole-

¹⁴ Goffman, Erving, *Verhalten in sozialen Situationen*, Gütersloh 1971, pp. 29 y ss.

¹⁵ Berger, Peter y Luckmann, Thomas, *Die gesellschaftliche Konstruktion der Wirklichkeit*, Francfort, 1969.

to en la entrada, tiene que pararse en un “alto”. El compañero es solamente señal de los hechos en un programa de condicionamiento, una “causa como provocador de determinada acción en un esquema si/entonces”.¹⁶ En la mayoría de los casos se cumple con la norma, con la ejecución de una sola acción.

Entre las formas de interacción que se refieren a las personas y las que se refieren a las normas, existe un área muy amplia de las acciones que se refieren a los *roles*. Quien desempeña un *rol* se enfrenta a un conjunto de expectativas de comportamiento, las que se refieren solamente a un área determinada de relevancia y no a toda su persona; pero que, sin embargo, le norman toda la variedad de una posición social y no sólo la ejecución aislada de una acción. La interacción se refiere a *roles* cuando se actualiza con ella todo el *rol*, lo que puede variar es la complejidad de los *roles*, por ejemplo, según el continuo hecho por Dreitzel, de identificación creciente entre *roles* que se refieren a situaciones, organizaciones y personas.¹⁷ El *rol* referente a personas, que se convierte según nosotros en la forma de interacción que incluye completamente la persona del compañero, tiene la estructura más densa de expectativas. Pero también en la relación de expectativas referente solamente a situaciones hay toda una variedad de expectativas, las que no se realizan en una acción única, sino en una historia de acciones con cierta duración.

Las sociedades más complejas necesitan premisas cada vez más abstractas, trasladándose el centro de formación de las estructuras sociales en la sociedad industrial moderna a los niveles de *roles* y programas.¹⁸ Varía también la densidad de las relaciones de interacción con el grado de diferenciación de la sociedad o más concretamente con el nivel del desarrollo industrial. Se trata de una relación que va por caminos contrarios: con una creciente complejidad social disminuye la complejidad de las formas de interacción. Cuanto más se obedecen las interacciones a expectativas de *roles* y programas, tanto menos existen contactos entre personas con estructuras densas de expectativas. La sociedad industrial se distingue porque en ella se esperan ejecuciones de acciones cada vez más específicas y cada vez más selectas. La persona del actor se queda cada vez más al fondo, convirtiéndose en persona totalmente intercambiable. No se requiere su complejidad, sino su función en el sistema. Las interacciones que

¹⁶ Luhmann, *Rechtssoziologie*, *op. cit.* supra nota 10, p. 88.

¹⁷ Dreitzel, *op. cit.* supra nota 10, p. 140.

¹⁸ Luhmann, *Rechtssoziologie*, *op. cit.* supra nota 10, pp. 89 y 92.

se refieren a personas se reducen al área íntima de la familia y a algunas pocas amistades de la escuela y de los estudios superiores.

En cambio, las interacciones referentes a *roles* y programas en sociedades menos industrializadas, como en los países en vías de desarrollo, llegan menos lejos. La población rural, es decir, la mayor parte de la población, actúa solamente bajo estructuras densas de expectativas referentes a personas. También en las culturas urbanas, y en profesiones modernas, todavía no es regla tratar al compañero de la interacción solamente desde el aspecto de función o más allá desde el aspecto del programa. Las carreras profesionales exigen calidades fuera de la profesión. Los contactos no referentes a *roles* entre compañeros de trabajo, compañeros de negocios, entre abogado y cliente, entre el chofer de un autobús y el usuario, entre un policía y un ciudadano, que rompe con la norma, son de lo más común. Correspondientemente, densas y no específicas pueden ser las expectativas de los dos lados.

4.2.2. *Conflicto y complejidad del conflicto*

Los conflictos son solamente una forma especial de hacer una interacción. Como ésta, los conflictos también varían de los de alta complejidad, en el contexto de expectativas referentes a personas, a los de complejidad media, en un contexto de expectativas referentes a *roles*, hasta los de baja complejidad en el contexto de expectativas referentes a programas.

La complejidad tiene una importancia decisiva para la solución del conflicto en caso de una decepción. Si en una relación compleja de interacción se decepciona una expectativa, entonces nace la tendencia de extender la decepción a todas las otras expectativas de esta tendencia social. Los conflictos tienden a una generalización, incluyendo más aspectos, con los que de por sí guarda relación.¹⁹ Esta tesis²⁰ originalmente desarrollada por la psicología social se utiliza sobre todo para el análisis de los conflictos internacionales, así como de los conflictos políticos de grupos.²¹ Pero hay que considerar que

¹⁹ Luhmann, *Legitimation*, op. cit. supra nota 5, p. 101, y *Funktionen und Folgen formaler Organisation*, Berlín, 1964, p. 63.

²⁰ Newcomb, Theodore M., "An Approach to the Study of Communicative Acts", en *Psychological Review* 60 (1953), pp. 393-404. Antes también Simmel, Georg, *Soziologie*, Berlín, 1958 (4a ed.), pp. 206 y ss.

²¹ Thudings, J.M.G., "The Dynamic Function of Conflict", en *Sociologia Neerlandica* 2 (1965), pp. 142-160, p. 154.

no pueden entrar al conflicto más temas de los que ya han existido. Solamente en una relación social muy compleja puede nacer un conflicto total. Los conflictos matrimoniales son un ejemplo muy ilustrativo para esto. Cuanto más se reduce la relación social a unas pocas expectativas, tanto menos posibilidades de generalización existen y es menor la involucración de los compañeros como personas en el conflicto. Así, por ejemplo, el pleito después de un accidente de tránsito normalmente no trata las calidades morales de los involucrados.

Generalización no quiere decir sencillamente ampliación del área de decepción, sino en general ampliación del área de relevancia del conflicto. Entonces, se ve claro que la misma circunstancia que llevó a una intensificación del pleito, posiblemente también contribuya a una resolución rápida. Si más y potencialmente todas las expectativas entre compañeros de interacción se convierten en relevantes para el conflicto, de ellos puede nacer un contrapeso, ya que también ellos están en peligro de ser involucrados en una decepción general. Otra expectativa puede ser cumplida de sobremanera y así compensar la expectativa faltante. La compensación también puede tener lugar en la dimensión del tiempo, la acción esperada puede ser recuperada más tarde. G. Spittler llama a la expectativa de la compensación muy plásticamente "relación social de crédito".²² Según él, la expectativa decepcionada deja crecer una relación de deuda: el decepcionado se convierte en acreedor, el que decepciona en deudor. El pago de la deuda puede ocurrir de diferentes maneras: (1) La acción esperada tiene que ser hecha en un futuro con especial conformidad. (2) La decepción tiene que ser compensada por medio de sobreconformidad en otras áreas. (3) La decepción es compensada por medio de acciones falsas del acreedor. Las observaciones de Spittler se hicieron en la cocina de un hotel y en un hospital, es decir, en áreas sociales referentes a *roles*. El mismo hace hincapié en que tales intercambios sociales son posibles solamente en relaciones complejas de interacción.²³ Cuanto menos densas estén estructuradas las relaciones, tanto menos flexible se hace la resolución del conflicto.

El grado de complejidad del conflicto provoca entonces una forma específica de resolución de los conflictos. Pero también el tema del conflicto se puede considerar como determinado por esta variable. La tendencia de generalización, la inclinación de los conflictos

²² Spittler Gerd, *Norm und Sanktion - Untersuchungen zum Sanktionsmechanismus*, Olten, 1967, p. 106.

²³ *Idem*, p. 110.

a extenderse por todo el contexto de expectativas, lo convierte siempre en tema de discusión. De él se llega a sospechar que no puede ser cumplido en su totalidad. El tema de todas las decepciones de las expectativas a nivel personal es además de la cuestión conflictiva concreta, si el compañero merece todavía la imagen que determinó la relación social anterior. La situación en la interacción referente a personas está definida por el autorretrato del compañero.²⁴ Se compara cada comportamiento falso con éste y esto puede hacer necesaria una nueva definición. El tema del conflicto es el mantenimiento de la imagen de las dos partes. Las dos tienen algo que perder: la confianza, el que actúa de manera no esperada; y el decepcionado, el respeto, porque no debe aguantar todo.

Al otro extremo de nuestra clasificación de las relaciones de expectativas, en el área de la acción referente a programas, el tema del conflicto es la validez de la norma. Siempre se confirma o por medio de una actitud de conformidad o por medio de una sanción en caso de contravención. Cada conflicto referente a la norma plantea la pregunta, además de la causa concreta del pleito, ¿la expectativa de terceros está garantizada en un futuro?

No es tan claro el tema del conflicto en el espacio medio entre contextos de expectativas referentes a personas y a programas, es decir, en el ámbito de la acción referente a *roles*. Parece que en este ámbito se distribuyen las posibilidades sociales en todas las sociedades; se reparten las funciones con la consecuencia de que se forman posiciones en la estructura social que son dotadas con diferentes derechos y obligaciones. Este aspecto de diferenciación social caracteriza la teoría de los *roles* bajo el concepto de posición. *Rol* y posición son dos lados de la misma cosa que hoy ya no se diferencian en el sentido de que la posición es estática y el *rol* es dinámico,²⁵ sino según el interés de la investigación se considera²⁶ el aspecto de la diferenciación social (problemática de la posición) o el aspecto de la regulación social (problemática del *rol*). Cada conflicto en el ámbito de la acción referente a *roles* trata al menos latentemente de la defensa de posiciones sociales, ya que el no-cumplimiento con las expectativas del *rol* contiene siempre un elemento descalificador y sacude la seguridad de la posición en la jerarquía del *estatus*. Abreviándolo, se

²⁴ Goffman, Erving, *The Presentation of Self in Everyday Life*, New York, 1959.

²⁵ Linton, Ralph, *The Study of Man*, New York, 1936, p. 113; además Dahrendorf, Ralf, *Homo Sociologicus*, Colonia y Opladen 1961, pp. 44 y ss.

²⁶ Dreitzel. *op. cit.* supra nota 10, pp. 118 y ss.

podía llamar al tema del conflicto también “interés”; pero el concepto es demasiado impreciso como para ser útil. Asimismo, tras la defensa de la imagen y de la validez de la norma, se encuentran los intereses de las partes en el conflicto, y bajo este concepto lo más fácil sería comprender el objeto concreto del pleito —la demanda de pago, la demanda de restitución.²⁷ El tema del conflicto referente a *roles* es el de la posición social de las partes.

4.2.3 Complejidad del conflicto y el tercero en el pleito

Hasta ahora se probó la complejidad del conflicto como factor importante que provoca un mecanismo específico de solución según el grado de densidad de la relación social y, además, determina el tema del conflicto. Ahora nos interesa ver qué relación hay entre este aspecto de la relación conflictiva y la intervención de terceros en el pleito.

Tiene sentido distinguir entre tres tipos de terceros: consejeros, conciliadores y jueces, según el grado de la preprogramación de su comportamiento en el pleito y según el grado de su institucionalización. Las dos características se refieren a la pregunta ¿en qué medida su intervención está dirigida por las expectativas del ambiente social? En lo que se refiere a los consejeros, la posibilidad de dirigir es muy pequeña. Por ello pueden actuar muy flexiblemente, proponer nuevas soluciones y hacer valoraciones propias del caso conflictivo. Los conciliadores —por diferente que sea su institucionalización— se enfrentan todos al menos a una expectativa, que es la de estar entre las dos partes y proceder de manera neutral. Esto ya limita sus posibilidades de influenciar. Además se enfrentan, en la mayoría de los casos a más expectativas normativas de conducta, y en mayor grado, por cierto, si sus *roles* son más profesionalizados. Los jueces tienen el mayor grado de preprogramación. Una red densa de normas jurídicas y extrajurídicas determina la solución del conflicto y el camino por donde hay que buscarla. También aquí una determinación completa de la conducta es más bien una excepción, pero la flexibilidad y originalidad son reducidas en gran medida.

El grado de programación de terceros en el pleito es aquí de importancia, ya que los programas reducen complejidad. Esto es más

²⁷ Por eso no consideramos en este contexto el concepto de “conflicto de intereses” de Aubert, Vilhelm, “Interessenkonflikt und Wertkonflikt: Zwei Typen des Konflikts und der Konfliktlösung”, en Walter Bühl, *Konflikt und Konfliktstrategie*, Munich, 1972, pp. 178-205.

lógico para el resultado de la acción: los programas son los que prescriben determinados resultados, es decir, permiten solamente una variabilidad más o menos limitada. Pero también el *input* está seleccionado por los programas. Solamente determinadas partes de la realidad pueden ser utilizadas para la producción de un resultado deseado. Todos los programas ponen los criterios de relevancia a los casos que hay que elaborar.²⁸ Cuanto más preprogramada es una conducta, menos factores pueden influenciar la decisión de cómo se debe actuar. Cuanto menos reglas de decisión existen, se puede más fácilmente hacer caso a las particularidades de la situación y a la constelación de los involucrados.

Con esto se puede determinar ahora la capacidad de percepción de la complejidad de los conflictos de los tres tipos de terceros aquí mencionados. Los consejeros tienen que orientarse por pocas o ninguna regla de decisión. Ellos pueden ver los conflictos para los que son llamados a intervenir desde criterios variados, y tomar en cuenta en su intervención una variedad de factores. A los conciliadores ya se le imponen límites; ellos actúan según reglas, las que todavía les dejan un campo amplio de acción y las que, sin embargo, excluyen al tomar en consideración todas las particularidades del caso. Los jueces son los que pueden asimilar menos complejidad. Las reglas, según las que tienen que actuar, determinan muy exactamente los criterios, que son relevantes para la decisión. De esta manera llega a su mirada sólo una parte muy pequeña de la relación conflictiva que hay que juzgar. El conflicto se vuelve específico.²⁹

La influencia con efecto contrario de las normas y de la complejidad del conflicto sobre el comportamiento de terceros en un pleito, se puede describir con la siguiente figura:

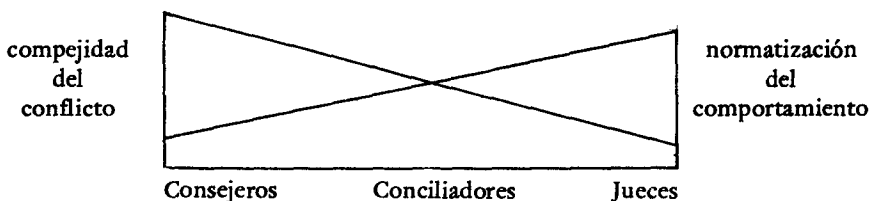


Figura 8: Capacidad de asimilación para la complejidad del conflicto y para la normación del comportamiento por parte de los terceros en un pleito.

²⁸ Naturalmente es válido sobre todo para programas condicionales que determinan ciertas causas como provocadoras de ciertas acciones en un esquema de *si/entonces*. Pero

La capacidad de asimilación de la complejidad de los casos conflictivos presentados, que disminuye de consejeros a jueces, es de diferente alcance, según que los conflictos mismos sean altamente complejos, como los referentes a personas, o si son poco complejos, como los referentes a normas. Los conflictos referentes a personas sufren, por medio de los jueces, una gran reducción de complejidad; los conciliadores y, sobre todo, los consejeros, pueden hacer más fácilmente caso a la variedad de las relaciones de interacción referentes al pleito. La aplicación de normas en este caso casi no está garantizada, pero éstas de todos modos no juegan ningún papel en este tipo de conflicto. En los conflictos referentes a normas los conciliadores y consejeros son muy poco apropiados, ya que hay que tratar asuntos de poca complejidad. La intervención de jueces, sin embargo, asegura la observación y el análisis de las reglas a las que se refiere el pleito. Los conflictos referentes a *roles* corresponderían a los conciliadores, quienes pueden considerar de manera suficiente tanto el grado medio de complejidad como la parte de expectativas de *roles* que se compone de normas generalizadas. Los terceros en un conflicto y las formas de conflictos hay que ordenarlos por esto de la siguiente manera:

Conflictos referentes a personas	— Consejeros
Conflictos referentes a <i>roles</i>	— Conciliadores
Conflictos referentes a normas	— Jueces

4.2.4. Estructura del sistema y conflicto

Los conflictos no tienen lugar en el vacío, sino que se realizan en un ambiente, al que influyen y el que los influye. Para poder investigar esta interdependencia hay que analizar primero el ambiente, para lo que se ofrece el concepto de sistema. Los sistemas sociales se constituyen de un contexto de acciones sociales respectivamente, los que remiten uno al otro y permiten así claramente una perspectiva de adentro/fuera.³⁰ Cualquier acción pertenece así a una determinada parte del mundo o sea, a la sociedad completa, o a uno de sus

también programas finales que determinan solamente determinados efectos de la acción reducen la complejidad del *input*, ya que para lograr determinados fines se toma en cuenta solamente un número reducido de factores. Para los tipos de programas *cfr.* Luhmann, *Rechtssoziologie*, *op. cit.* supra nota 10, p. 88, 227 y ss.

²⁹ Luhmann, *Legitimation*, *op. cit.* supra nota 5, p. 102.

³⁰ Luhmann, Niklas, *Soziologische Aufklärung*, Colonia y Opladen 1970, p. 115.

subsistemas. Esta parte es el medio relevante para el comportamiento en la situación social. Esto también es válido para la actitud conflictiva, como ya establecía Simmel: “Existe una relación entre la estructura de cada círculo social y la de la medida de hostilidades que es permitida entre sus elementos”.³¹ Para llenar la observación que todavía no nos dice mucho, se puede distinguir las estructuras de este “círculo social” según su grado de organización. Hay sistemas altamente organizados y otros muy poco organizados. Los dos se distinguen según el grado de dependencia entre las partes del sistema.³² Esta dualidad no corresponde completamente al lenguaje de la sociología de la organización, la que divide entre sistemas formalizados y no-formalizados.³³ Los sistemas altamente organizados no tienen que ser formalizados. Es una cuestión empírica señalar qué grado de organización corresponde en una sociedad a una familia, a un pueblo, a la economía, o a los intelectuales. Una familia puede mantener a sus miembros en una gran dependencia, sin formalizar sus relaciones, es decir, sin crear papeles funcionales especiales para ellos; por otro lado, un sistema político puede dar a sus miembros papeles muy específicos, sin fomentar con esto una gran dependencia entre ellos. Sin embargo, por lo general, una alta formalización significa también una alta interdependencia del sistema, es decir, en el caso en que los dos fomentan la solución de tareas del sistema.

Ahora bien, la dependencia de las partes del sistema significa una sensibilidad del sistema para conflictos. Los conflictos en estructuras sociales altamente organizadas pueden poner en peligro inmediato la sobrevivencia del sistema o, por lo menos, el cumplimiento de sus tareas. Por medio de la imposición de normas de conducta se trata de alejar a los elementos potenciales del conflicto y de “poner aceite” a la maquinaria del tránsito social.³⁴ Si de todos modos se originan conflictos, se hace todo lo posible por controlarlos. Control significa, por lo regular, la intervención de terceros en el conflicto, ya sea en forma de *roles* profesionalizados, como en los sistemas diferenciados, ya sea en forma pública general del grupo, como en sociedades simples.³⁵

³¹ Simmel, *op. cit.* supra nota 20, p. 219.

³² Cfr. Monane, Joseph H., *A Sociology of Human Systems*, New York, 1967, pp. 21 y ss.

³³ Cfr. Luhmann, *Funktionen*, *op. cit.* supra nota 19, pp. 29 y ss.

³⁴ Parsons, Talcott, “Recht und soziale Kontrolle”, en E. Hirsch y M. Rehbinder, *Studien und Materialien zur Rechtssoziologie*, Colonia y Opladen, 1967, p. 122.

En cambio, los sistemas poco organizados son relativamente insensibles a los conflictos. El peligro de que el problema se extienda es muy pequeño por la poca dependencia de las partes. Casi no tocan la existencia del sistema, ni su finalidad. Así no existe la necesidad de influenciar en los conflictos internos del sistema. El pleito se deja a las partes, los terceros aparecen poco y no tienen la función de terminar el conflicto, sino de imponer los intereses.

4.2.5 El desequilibrio de poder en el conflicto

El modelo teórico de las formas de conflicto elaborado hasta ahora prescinde de un factor importante, sin el cual el análisis de disputas sociales sería insuficiente: el poder. Es claro que los conflictos son influenciados por el poder, y es al menos lógico que desequilibrios de poder entre las partes también determinan el tipo del conflicto. Sin embargo, si uno quiere llegar a afirmaciones más concretas, ve pronto la complejidad del fenómeno del poder y la falta de uniformidad y las contradicciones de la teoría sociológica que discute esto;³⁶ ello se debe a que el poder se puede basar tanto en violencia y fuerza como en consenso en forma de dominio y autoridad,³⁷ que existe como poder legítimo e ilegítimo, y es considerado como característica de los tenedores del poder, así como la relación entre ellos y sus súbditos.

Si se trata del poder en los conflictos, el tema está limitado, y quedan suprimidos algunos puntos conflictivos de la discusión. Tiene poco sentido entender al poder como una característica o como una cosa que se puede poseer. La “posesión” del poder no es interesante, sino sus posibilidades mutuas de influencia en una relación social. Hay que atribuir importancia central al aspecto del consenso en la pregunta sobre el nacimiento de un conflicto, y una importancia menor en el análisis del tipo del conflicto. No se puede hablar ya de obediencia de los que están sujetos a dominación desde el momento en que empieza la disputa. De ahora en adelante es decisiva la relación

³⁶ Cfr. Hoebel, E. Adamson, *Das Recht der Naturvölker*, Olten 1968; Spittler, Gerd, “Probleme bei der Durchsetzung sozialer Normen”, en *Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie*, vol. 1, Bielefeld, 1970, pp. 203-234, pp. 209 y ss.

³⁶ Cfr. Luhmann, Niklas, “Klassische Theorie der Macht. Kritik ihrer Prämissen”, en *Zeitschrift für Politik* 16 (1969), pp. 149-170; van Doorn, J.A.A., “Sociology and the Problem of Power”, en *Sociología Neerlandica*, vol. 1 (1962/63), pp. 3-51.

³⁷ Cfr. Weber, op. cit. supra nota 3, p. 38; Hartmann, Heinz, *Funktionale Autorität*, Stuttgart, 1964.

medida de las fuerzas, es decir, la pregunta, quién tiene *más* poder en el conflicto. Para tener en cuenta el factor del poder en una teoría del conflicto, se ofrece aquí el adecuado punto de partida: el poder se constituye por medio de la anticipación del desenlace de la lucha. Poder es la posibilidad de predominar en el conflicto.

En principio, es válido que la persona que tiene el poder es aquella cuyo triunfo se puede prever. Mientras más grande es el poder, es decir, cuando con mayor seguridad se puede prever su triunfo, vale menos la pena resistir. Desde el punto de vista del tipo de conflicto, esto significa que en caso de una gran diferencia de poder casi no se tome en cuenta la intervención de terceros: para el superior ésta no es necesaria, al inferior no le ayuda. Sin embargo, hay que diferenciar y reconocer la dependencia del poder en relación al sistema. Del ambiente relevante para el conflicto brotan reforzamientos y restricciones del poder, sin los que no se puede entender la relación de poder entre las partes. Con esto la pregunta por el efecto de desequilibrio del poder en las relaciones de dos personas se encamina hacia el problema: cuánto poder permite el sistema social, que es relevante para la acción. Al poder se le trata en la mayoría de los casos como poder *del* sistema, pocas veces como poder *en el* sistema. Todavía no se ha llegado más allá de la afirmación general de que el poder es dependiente de la estructura,³⁸ sin embargo, esto significa ya un avance, porque la vieja teoría del control social veía al poder limitado por actitudes individuales de valor como *sense of justice, fair play, self control o reflectiveness*.³⁹ Si uno quiere buscar una respuesta a la pregunta, qué estructuras del sistema tienen efectos al ejercicio del poder dentro del sistema, entonces parece nuevamente útil la división —aunque burda— entre sistemas sociales altamente organizados y poco organizados.

La relación entre organización y poder es ambigua. Por un lado, la organización da poder en forma de dominio y autoridad funcional. Este poder que da el sistema se hace valer en forma sumamente efectiva por medio de una institucionalización de las posibilidades de in-

³⁸ Cfr., por ejemplo, Luhmann, *Klassische Theorie der Macht*, op. cit. supra nota 36, pp. 151 y 168.

³⁹ Así Ross, Edward A., *Social Control*, Londres, 1926, pp. 25 y ss, pp. 36 y ss. Desgraciadamente Ross ha sido refutado pronto por la historia. En el año 1926 escribió (p. 32): “—— the German race that is best able to build up highly organized societies without losing the perception of what constituted elementary fairness between man and man”. Que Ross ya no hubiera hecho estas afirmaciones diez años después, muestra la dependencia de limitaciones del poder en relación a sistemas.

fluencia. Una estructura de poder se preocupa por la disposición de medios cada vez más específicos y por la eliminación de espacios libres que eventualmente puedan todavía existir. Por otro lado, la organización limita al poder. Sería muy estrecho buscar la razón de ello en la finalidad de la organización, por ejemplo, en el sentido de que se puede utilizar solamente el poder que se necesita para ella. Este punto de vista descuidaría la estructura informal también existente en los sistemas altamente organizados, que permite la existencia de poder no ligado a una finalidad. Hay que ampliar más los límites del poder interno del sistema que se da en el lugar donde se originan los conflictos. Así hay que evitar por lo general la violencia como última aplicación del poder, porque con ella se activa siempre la mayor resistencia. De esta manera los que ejercen el poder se exponen ellos mismos a las restricciones del sistema —para mantener la existencia del mismo—. El poder interno del sistema es por ello siempre poder canalizado. Sin embargo, esto no quiere decir que se tiene que tratar necesariamente de poder legal. Es cierto que los poderosos del sistema siempre tratan de legalizar sus medios de influencia por medio del derecho de la sociedad global. Aunque esto no se logra, se puede llegar por medio de una imposición autónoma de normas y la amenaza de la sanción a una legitimación interna del sistema. Es decir, el poder en los sistemas altamente organizados crea por lo general medios para imponer sus intereses, los que se encuentran entre violencia por un lado y las formas jurídicas de aplicación por el otro.

La situación en sistemas poco organizados es al revés. Posee pocas normas propias, pocas sanciones propias y pocos medios de imponer sus intereses. El poder es en ellos la posibilidad de disponer o sobre el derecho o sobre la violencia.

La confrontación de ambos tipos de sistemas dio el siguiente resultado: en todos lados se ejerce poder. Si el poder logra conseguir medios propios a través de la organización, entonces realiza sus fines en forma sumamente efectiva, sin violencia y posiblemente sin o en contra del derecho. Tampoco los poderosos poseen medios extraños al sistema para la imposición de sus intereses, por lo que están sujetos a limitaciones. Cuando hay poca institucionalización del poder, se puede elegir cualquier medio. Los tipos del conflicto resultan de constelaciones del poder, muchas veces casuales y no previsibles, por lo que casi no hay límites para la aplicación de la violencia —no peligrosa para ningún interés del sistema—. La intervención de terceros es favorecida en el sistema altamente organizado, por un lado por razones del manejo del conflicto, y por otro lado es dificultada,

si estos introdujeran a la resolución del conflicto factores extraños al sistema. Este es el caso de los consejeros y conciliadores, pero también de los jueces en la medida en que se distinguen las normas internas del sistema de las normas jurídicas. En el sistema poco organizado los terceros son de interés solamente cuando otorgan poder jurídico. Por ello, los jueces son la instancia más importante, mientras los conflictos no se resuelvan directamente. En esos sistemas tienen importancia decisiva los contenidos del derecho privado, ya que expresan qué intereses se definen legalmente y por ello pueden ser impuestos con la ayuda de los juzgados. Los grupos de la población que no pueden decidir sobre los contenidos del derecho, tampoco tienen la ventaja de inmiscuir jueces en sus conflictos.

4.3 Teoría del desenlace del conflicto

4.3.1 Criterios de valoración para el desenlace del conflicto

Desenlace del conflicto significa el contenido del fin del mismo, es decir, el hecho de la repartición de intereses y de bienes al final del pleito. Hay que discutir primero cómo se pueden valorar abstractamente las distribuciones concretas, para poder hacerlas comparables.

Lo primero que se ocurre es medir el desenlace por medio de la satisfacción de las partes con el resultado del pleito. Pero el concepto de satisfacción es demasiado impreciso como para permitir observaciones empíricas y la formación de teorías válidas intersubjetivamente. Este concepto tenía que ser relativizado según el tiempo, ya que resultaría otra valoración según el momento durante el transcurso del pleito y en la biografía de las partes. También tenía que ser relativizado según la situación del pleito: un éxito pequeño sobre una persona más fuerte da mayor satisfacción que el mismo éxito sobre una del mismo rango. Y finalmente, tenía que ser relativizado según los puntos de vista cognitivos, ya que la satisfacción depende del conocimiento de lo que se puede lograr.

Un criterio más es el de la justicia. Si pudieramos definir este concepto de manera que fuera aplicable a una variedad de acontecimientos sociales sin modificar su contenido, entonces era posible comparar los resultados del pleito. Sin embargo, todas las discusiones filosóficas prueban simplemente que hay muchas formas imaginables de justicia, por ejemplo, los conceptos contrarios como son la justicia formal y la material, la justicia que compensa y la que reparte, con-

ceptos que necesitan ser llenados y, para esto, no hay un orden fijo de valores.⁴⁰ Los valores en competencia solamente se dejan integrar concretamente por la formación de un consenso social referente a una situación social específica: “El consenso de valores y su reflejo por principio expresados en una Constitución se aclara positivamente hasta cuando se llega a su prueba en un caso particular. El caso del conflicto es la única posibilidad de aclarar decisiones de valor”.⁴¹ “Justo” significa según esta posición del relativismo de los valores, en cada caso, que hay que juzgar otra cosa, con la consecuencia de que este concepto no puede ser introducido como variable dependiente en áreas de investigación sociológica.

Por otras razones no tiene sentido usar el concepto marxista de justicia como criterio para medir el desenlace del conflicto. En el pensamiento de Marx aparece un concepto relativo y otro absoluto de lo justo.⁴² La forma relativa de la idea de la justicia resulta de la separación de la estructura y la superestructura. Todas las ideas de los hombres tienen su base y son determinadas por las relaciones de producción que cambian en el transcurso de la historia. “. . . los mismos hombres, que forman las condiciones sociales según su modo material de producir, forman también las ideas, las categorías según sus condiciones sociales. Así que estas ideas, estas categorías, son tan poco eternas como las relaciones que expresan. Son productos históricos, pasajeros”.⁴³ Cada época tiene un concepto que es prescrito en sus condiciones sociales. También la sociedad burguesa capitalista es justa según las ideas de justicia desarrolladas por ella: “¿No afirman los burgueses que su distribución actual es ‘justa’? ¿Y en realidad no es la única distribución ‘justa’ con base en el modo de producción actual?”⁴⁴ Al dejar de existir estas relaciones de producción, cambia también el concepto de lo justo. Su calidad moral se agota, ya que expresa las leyes generales de determinadas relaciones de producción, reingresando los fenómenos singulares desviados en una sociedad for-

⁴⁰ Cfr. Engisch, Karl, *Auf der Suche nach Gerechtigkeit*, Munich, 1971, pp. 174 y ss. y p. 285. En Kelsen, Hans, *Was ist Gerechtigkeit?*, s/1, 1953, se niega al concepto de justicia cualquier contenido.

⁴¹ Esser, Josef, *Vorverständnis und Methodenwahl in der Rechtsfindung*, Francfort, 1970, p. 167. Compare también el concepto de equidad en la filosofía del derecho: Engisch, op. cit. supra nota anterior, pp. 181 y ss.

⁴² Dahrendorf, Ralf, *Marx in Perspektive - Die Idee des Gerechten im Denken von Karl Marx*, Hannover, 1952, pp. 51 y ss. y pp. 72 y ss.

⁴³ Marx, Karl, *Das Elend der Philosophie* (1847), Berlín, 1947, p. 127.

⁴⁴ Marx, Karl, *Kritik des Gothaer Programms* (1875), Berlín, 1946, p. 17.

mada por un determinado modo de producción a los límites de sus leyes generales.⁴⁵ Está claro que un análisis marxista que siempre pone en duda exactamente las relaciones de producción, no puede usar este concepto relativo de justicia, immanente al sistema.

También el concepto absoluto de lo justo en el pensamiento de Marx es deducido, ya que no se fundamenta como en Kant en la ley moral de la razón pura, sino en las relaciones de producción de la sociedad comunista. La sociedad comunista es justa en el sentido absoluto, y también el concepto de lo justo determinado por ella. Sin embargo, esto no puede ser pensado como un ideal, como un “deber ser”. La sociedad comunista no es la realización de un ideal, sino el producto preciso del desarrollo histórico.⁴⁶ Por consiguiente, Marx no basa su posición crítica frente a la sociedad burguesa capitalista en un (según él, aun no existente) ideal. Tampoco, según él, la clase trabajadora tenía que realizar algún ideal.⁴⁷ El punto de referencia es más bien el resultado inevitable del desarrollo histórico.

De acuerdo con esto, el principio teórico marxista no ofrece ninguna posibilidad de utilizar a la justicia como un criterio científico⁴⁸ para juzgar hechos sociales.

El subjetivismo del criterio “satisfacción” y el relativismo de los valores que obstaculizan la determinación del contenido de la “justicia” se evitan, si se recurre para la comparación de la terminación de un pleito a criterios objetivables. Si se tratara de un duelo, podríamos observar fácilmente a quién se mata y quién lo abandona. Si se tratara solamente de procesos judiciales, entonces se podría constatar sin problemas a favor de quién se dictan las sentencias. Un criterio más burdo, pero aplicable a todas las formas de conflicto, es la influencia del derecho (positivo y derecho del juez) sobre la terminación de los mismos. Hay conflictos que tienen lugar completamente fuera de las normas jurídicas, otros que se someten solamente al derecho y una gran cantidad de variantes que se encuentran entre estos extremos. Si podemos describir los factores sociales que conducen a la terminación del pleito, dirigido o no por el derecho, ya ganamos algo. Se da un primer paso a una valoración determinada por el contenido del desenlace del conflicto. Si se juzga al derecho como posi-

⁴⁵ Dahrendorf, *op. cit.* supra nota 42, p. 160.

⁴⁶ *Idem*, pp. 124 y ss.

⁴⁷ Marx, Karl y Engels, Friedrich, *Historisch-kritische Gesamtausgabe, Erste Abteilung*, vol. V, Berlín 1932, *Die deutsche Ideologie*.

⁴⁸ Pero sí como un instrumento de táctica y agitación, *cfr.* Dahrendorf, *Marx in Perspektive*, *op. cit.* supra nota 42, pp. 137 y ss.

tivo, se sabe concretamente cuál área de las relaciones sociales conflictivas se arregló satisfactoriamente. Si se critica al derecho, entonces se pueden indicar las partes de la sociedad en donde su aplicación es deficiente. Si no tiene efecto en ningún lado, simplemente es porque el derecho criticado se tomó en cuenta muy poco, o para nada, a fin de solucionar el conflicto, entonces se ahorra una discusión sin fin. La pregunta aquí planteada sobre el ámbito de influencia de las normas jurídicas debería preceder en realidad a todo tratado científico que se ocupara de las reglas jurídicas.

La aplicación de este criterio para el desenlace del conflicto debe hacer posibles valoraciones más exactas, pero no anticiparlas de manera que se pueda decir que el desenlace de un conflicto bajo influencia jurídica es positivo y el que no cuenta con ella es negativo. Esto depende del derecho y de los criterios que se quieran aplicar a él. La aplicación del derecho como variable para el análisis de los conflictos es solamente un útil escalón intermedio que puede ayudar a llevar la discusión sobre la valorización de hechos conflictivos a un nivel más concreto.

4.3.2. Condiciones de incorporación del derecho al conflicto

El modo de influir de las normas en el comportamiento humano ha sido muy poco investigado. Mientras no se pueda limitar su respectiva área de influencia, el derecho se encontrará relativamente desvinculado de otras normaciones sociales. Las dificultades que hasta ahora parecen casi insuperables resultan del siguiente problema: en las reglas jurídicas y extra-jurídicas se dan muchas veces instrucciones de igual contenido para el comportamiento, es decir, no se puede observar en el comportamiento qué normas se siguieron; además, coinciden las áreas de regulación de las distintas clases de normas y la obediencia a ellas es un proceso que se desarrolla con muchos filtros y acoplamientos, y que no permite ser descrito con base en un simple modelo de estímulo-respuesta. Por otro lado, se debería considerar como un retroceso la renuncia a establecer una división de los tipos de normas y su análisis uniforme desde el aspecto de expectativas normativas. Esto significaría no reflexionar más sobre las particularidades de la dirección jurídica del comportamiento; pero son exactamente éstas las que se han convertido, obviamente, en el factor más importante de determinación de nuestra vida social. Tampoco una formulación únicamente funcional de derecho nos ayuda, ya que con este método no está uno en posibilidad de hacer el análisis que aquí

nos interesa, sobre la relación del derecho con sus equivalentes funcionales.

Por ello, la determinación del comportamiento por el derecho puede ser definida como una posibilidad. No son posibles las afirmaciones positivas cuando el derecho dirige la acción social; pero sí las afirmaciones negativas, cuando este no es el caso, es decir, cuando no existen los factores que favorecen la aplicación del derecho. Lo que se puede decir en general sobre estos factores, lo vamos a referir brevemente, para, con posteridad, elaborar las condiciones especiales que dan al derecho en situaciones sociales conflictivas una posibilidad de causar efecto.

4.3.2.1 Condiciones generales de la eficacia del derecho

Las teorías sobre la eficacia del derecho abarcan tres aspectos: “La norma tiene que ser comunicada al ciudadano, el ciudadano debe estar en condiciones de cumplirla, y debe tener la voluntad de cumplirla (o por necesidad interna o por miedo o por otras razones)”.⁴⁹ Según esto, podemos distinguir entre el aspecto de la información, el de la cultura y el de la sanción.

La problemática de la información es evidente, en relación a la cantidad y la calidad, y ha sido discutida desde hace mucho.⁵⁰ Se trata de que en todas las sociedades diferenciadas en las que el Estado tiene cada vez más tareas, creció la materia jurídica inmensamente y las materias reglamentarias tienen tantas particularidades, respectivamente, que sólo un experto puede entenderlas. En esta situación ya no se puede suponer el conocimiento del derecho en ningún ámbito social, en el sentido de tener información concreta sobre el derecho positivo. Tampoco esto se puede lograr a través de medidas muchas veces propuestas, sobre todo la de la instrucción jurídica de la población y la de un lenguaje jurídico fácil de entender. Aquí, como en otras áreas de la ciencia, hay que entablar discusión sobre el tema de la acumulación de información presente, al tema del servicio

⁴⁹ Friedman, Lawrence M., “Einige Bemerkungen über eine allgemeine Theorie des rechtsrelevanten Verhaltens”, en *Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie* 3, Düsseldorf, 1972, pp. 206-223, p. 215.

⁵⁰ Reh binder, Manfred, “Rechtskenntnis, Rechtsbewusstsein und Rechtsethos als Problem der Rechtspolitik”, en *Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie* 3, Düsseldorf, 1972, pp. 25-46; Ryffel, Hans, “Bedingende Faktoren der Effektivität des Rechts”, en el mismo vol., pp. 225-246.

rápido de informaciones *ad hoc* en cada caso y en la mayoría de ellos solamente necesitado en situaciones limitadas. Se puede pensar en establecer instituciones públicas de información jurídica accesibles a cualquiera y conectadas a un banco de datos jurídicos para asegurar que la información sea correcta. Pero estas son consideraciones de política jurídica. Lo que hay que constatar aquí es que el conocimiento del derecho como suposición de efectividad del mismo es un criterio que sólo tiene sentido, si no se define utópicamente como conocimiento presente, sino como posibilidad de conseguir información jurídica. Sin embargo, también con esta corrección permanece la pregunta eminentemente sociológica: ¿De qué manera el conocimiento del derecho influye en la acción social? No es el caso de que individuos que conocen el derecho y pueden comprenderlo actúen siempre conforme a la ley. Después de considerar la deformación de la estadística criminal provocada por los mecanismos de selección de los órganos de ejecución penal, se estima que la criminalidad de las clases medias es tan grande como la de las clases bajas, seguramente menos educadas en el derecho, sólo se desvían del derecho en distinta forma. Se sabe que especialmente los juristas demandan muy poco y parece que se debe a que en muchos casos saben defenderse sin la intervención de un juzgado. Otro ejemplo son los trabajadores extranjeros en los países europeos industrializados que con seguridad no tienen ningún conocimiento del derecho y, a pesar de ello, son menos criminales que la clase social equivalente de los habitantes del país donde residen.⁵¹

Las consideraciones sobre el aspecto de la cultura y el aspecto de la sanción en la efectividad del derecho dan algunas respuestas. Al aspecto de la cultura se refieren las discusiones sobre la conciencia jurídica de la población.⁵² Con este término se describe la actitud interna positiva hacia el derecho o sea, el conocimiento, que debe ser

⁵¹ Bundeskriminalamt, *Polizeiliche Kriminalistik der Bundesrepublik Deutschland* 1971, Wiesbaden, 1972, p. 39; Bingemer, Karl, Meistermann-Seeger, Edeltrud y Neubert, Edgar (editores), *Leben als Gastarbeiter*, Colonia y Opladen, 1972, (2a ed.), p. 163; Ferracuti, Franco, "European Migration and Crime", en M.E. Wolfgang (editor), *Crime and Culture*, New York, 1968; Kaiser, Günther, "Gastarbeiterkriminalität und ihre Erklärung als Kulturkonflikt", en T. Ansay y V. Gessner (editores), *Gastarbeiter in Gesellschaft und Recht*, Munich, 1974, pp. 208-240.

⁵² Cfr. Reh binder, *op. cit. supra* nota 50; crítico con base en su marco teórico conductual, Geiger, Theodor, *Vorstudien zu einer Soziologie des Rechts*, Aarhus, 1947, pp. 312 y ss. Ayuda poco y además es inexacto el concepto de "legal culture" en Friedman, Lawrence M., "Legal Culture and Social Development", en *Verfassung und Recht in Übersee*, 2 (1969), pp. 261-274.

el derecho. Esto se refiere al orden de valores específicos de cada cultura en una sociedad determinada. Si este orden de valores motiva la decisión de alternativas dadas hacia el derecho positivo, se considera que está basada en una conciencia del derecho. La conciencia del derecho es, por tanto, el punto de partida de las normas y los valores extrajurídicos en los sucesos de acciones y decisiones sociales dirigidas aparentemente sólo por el derecho. Con esto se dan a entender la importancia y los límites de estos factores. La importancia radica en su función de reforzar o derogar al derecho positivo. Su limitado alcance resulta de la circunstancia de que las sociedades diferenciadas tienen espacios sociales amplios, que no son construidas, o muy poco, por medio de normas y valores extrajurídicos. La noción de un derecho ideal tiene poco sentido respecto del aprovechamiento de terrenos para construcción, de leyes de protección a comestibles, o de comercio exterior y carece completamente de sentido en el tránsito urbano.

En este punto adquiere relevancia el aspecto de la sanción en la efectividad del derecho. Si la sociedad no logra crear convicciones sobre lo acertado del comportamiento conforme a la ley, convirtiendo así al derecho en rector de las acciones, entonces utilizará medios coercitivos para hacerlo valer. Naturalmente, también las normas y los valores sociales que forman la conciencia jurídica son sancionables, ya que es válido para todas las expectativas no realizadas que puedan ser mantenidas óptimamente en un futuro por medio de sanciones.⁵³ Pero por ahora se trata de sanciones específicas del derecho como la pena criminal, la multa administrativa, la impugnación, el vencimiento y la renovación de derechos adquiridos, la liquidación de la sociedad, la nulidad, etcétera. En lo particular es muy discutido qué medio coercitivo es el más apto en cada situación que se tiene que solucionar, en casos aislados parece que su amenaza no tiene ningún efecto.⁵⁴ Sin embargo, no hay duda de que la intensidad de la sanción, es decir, el peso de la desventaja con la que se amenaza y la probabilidad de su aplicación, aumenta por lo regular la efectividad de una norma jurídica.⁵⁵

⁵³ Cfr. Luhmann, *Rechtssoziologie*, op. cit. supra nota 10, p. 60.

⁵⁴ Cfr. Schwartz, Richard D. y Orleans, Sonya, "On Legal Sanctions", en *University of Chicago Law Review*, 34 (1967), pp. 282-300; Chambliss, William J., "Types of Deviance and the Effectiveness of Legal Sanctions", en L.M. Friedman y S. Macaulay, *Law and the Behavioral Sciences*, Indianapolis, 1969, pp. 277-292.

⁵⁵ Cfr. Noll, Peter, "Gründe für die soziale Unwirksamkeit von Gesetzen", en *Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie* 3, Düsseldorf 1972, pp. 259-269.

4.3.2.2 Baja complejidad del conflicto

Distinguimos a los conflictos según la densidad de las expectativas reunidas en ellos y añadimos a los conflictos referentes a personas un alto grado de complejidad, a los conflictos referentes a *roles* un grado medio de complejidad y a los conflictos referentes a normas un grado bajo de complejidad. Las decepciones que llevan a un conflicto se extienden a todo el contexto de expectativas, de modo que la imagen de los involucrados se vuelve tema del conflicto referente a personas, sus posiciones se vuelven tema de conflicto referente a *roles* y la validez de la norma se vuelve tema del conflicto referente a normas. Las expectativas relevantes para el conflicto de los tres tipos de interacción son normativas. Las expectativas cognitivas, si son decepcionadas, llevan a procesos de aprendizaje. El alto riesgo de decepciones en expectativas normativas se soporta solamente si se puede conseguir la ayuda de otros, ya sea que un grupo de referencia también espera una determinada actitud como norma específica del grupo o norma subcultural, o que el público anónimo institucionaliza la expectativa como norma generalizada. Por ello, las expectativas normativas encuentran siempre, o por lo regular, un apoyo en normas más o menos generalizadas. A éstas pertenece también el derecho y sirve, junto con muchas otras normas, para estabilizar las expectativas en relaciones sociales concretas.

Ahora bien, si en un conflicto altamente complejo —por ejemplo, en una relación de interacción referente a personas— se extiende la decepción de una expectativa normativa a todas las otras expectativas normativas, entonces se involucran al mismo tiempo en el conflicto muchas normas sociales porque cada expectativa está sostenida por otra norma. A ellas también pueden sumársele normas jurídicas que influyen el desenlace del pleito, además de otras normas. Estas van a tener éxito si las otras normas o al menos su mayoría apoyan el resultado que pretende la norma jurídica. Pero esto es poco probable si son muchas las normas relevantes para el pleito. Por lo general, debería de encontrarse un acuerdo entre las expectativas de distinto contenido. Aunque éste también se halle influenciado por normas jurídicas, no se puede hablar en este caso así de la efectividad del derecho, ya que tratándose del derecho no hay más o menos; el “esquema del binomio derecho / no-derecho”⁵⁶ no permite posiciones intermedias.

⁵⁶ Luhmann, Niklas, “Kommunikation über Recht in Interaktions-systemen”, en *Jahrbuch für Rechtssoziologie und Rechtstheorie* 6, 1980.

Por ello, consideramos como muy pocas las posibilidades de actuación del derecho en las relaciones conflictivas referentes a personas. Pueden ser mayores si es grande la conciencia del derecho en ese espacio social (es decir, el derecho es apoyado por otras normas), o si el estado de por sí interviene e impone el derecho con medios coercitivos (criminalización).

Tratándose de un conflicto de poca complejidad no hay expansión de la decepción a otras expectativas. Solamente una expectativa normativa es relevante en el pleito. La validez de la norma que sostiene la expectativa es el tema del conflicto. Como se ha descrito arriba (4.2.1), esta clase de relaciones conflictivas es típica de la sociedad industrial moderna: con la creciente complejidad de la sociedad disminuye la complejidad de las formas de interacción. Una gran cantidad de programas producen y sostienen expectativas a acciones muy específicas. Por su importancia para toda la sociedad y por la necesidad de mantenerlas variables, las normas de estos programas se hacen sobre todo por medio del derecho positivo. De esta manera, una gran parte de los pleitos en sociedades complejas se desarrollan alrededor de la pregunta de si el derecho reconoce una determinada expectativa. También, sin la existencia de una conciencia del derecho o de las sanciones del Estado, hay que estimar relativamente alta la posibilidad de la efectividad del derecho en muchas áreas de las sociedades modernas, marcadas por relaciones de expectativas referentes a normas. En este caso el derecho no es llevado desde afuera al pleito, violando realidades complejas de la vida, sino es más bien sujeto inmediato de la discusión.

A los conflictos referentes a *roles* hay que atribuirles un grado medio de complejidad. Correspondientemente, hay que juzgar la efectividad del derecho. Cuanto más se constituye el *rol* por medio de expectativas jurídicamente sostenidas, tanto más el derecho tiene la posibilidad de determinar el desenlace del conflicto. Por la contraposición tan marcada entre derecho y no-derecho, que no permite transacciones, el derecho siempre está en una posición difícil en los casos en que no se pueden omitir expectativas no-jurídicas. Este es más bien el caso típico. Si queremos formular una regla para la escala hecha de conflictos referentes a *roles*, hay que estimar la posibilidad de efectividad del derecho en esta área como relativamente baja.

4.3.2.3 Procedimientos

Si una norma jurídica es el tema del conflicto, como en los con-

flictos de poca complejidad, de todas maneras no se asegura que se pueda lograr el desenlace del conflicto, previsto por el derecho. Además, se debe agregar que se neutralizan los desequilibrios de poder entre las partes.

Los desequilibrios de poder son, aunque con diferente fuerza, característicos en la mayoría de los conflictos. No se trata solamente de poder económico. El triunfador en el pleito puede ser también el que haga mejores alianzas, el que tenga más información, o el que aventaja a la contraparte por sus características personales, como son inteligencia o elocuencia. La posibilidad de que el derecho tenga efecto en tal constelación conflictiva es muy pequeña. Existe solamente, en el caso en que la demanda del más poderoso coincida completamente con el derecho, un caso poco probable, ya que solamente una pequeña parte del poder social logra legitimarse, es decir, convertirse en poder legal por medio de la aprobación de los que están sujetos a este poder. Por ello, por lo regular el derecho tiene efecto solamente cuando logra neutralizar el poder de alguna manera.

Un camino de neutralización del poder es el de castigar el ejercicio ilegal del mismo, y por ello también es valioso para los conflictos, lo que ya dijimos en general sobre la efectividad del derecho por medio de sanciones. De esta manera evita, en la mayoría de los casos, con éxito el ejercicio violento del poder. Otro camino es el de poner a disposición los procesos judiciales. En este caso también intervienen en el juego sanciones, y la discusión para una teoría de la forma del conflicto tuvo como resultado que los sistemas altamente organizados presionen considerablemente para que se utilicen estas posibilidades de resolver un conflicto. Pero los procesos son también una forma de servicio, un servicio del sistema que da a las partes diferentes ventajas. Por ello no se pueden considerar solamente bajo el aspecto de la sanción. Los tratamos dentro del marco de los medios para la neutralización del poder como un tipo *sui generis*.

El procedimiento es la solución de un conflicto en forma de un proceso social formalizado de interacción, que lo mismo puede ser explicado por medio de la teoría de los sistemas como por medio de la teoría de los roles. "La teoría de los sistemas ha analizado al procedimiento jurídico como un sistema social diferenciado de su ambiente, que constituye una esfera de sentido propio y que dirige informaciones del ambiente por medio de reglas propias del siste-

ma.”⁵⁷ Lo que es válido en el ambiente, no es válido automáticamente en el sistema y viceversa. La teoría de los *roles* igualmente reconoce “áreas de relevancia”, en los que tienen efecto solamente determinadas expectativas de comportamiento, determinadas sanciones y determinados medios de poder.⁵⁸ Todos los involucrados en un proceso se enfrentan a expectativas de *roles*, más o menos determinadas, las que los obligan por un lado, pero que por otro lado los liberan de la variedad de otros reglamentos sociales para el comportamiento y de los medios coercitivos.

Estas observaciones se convirtieron tanto en la ciencia jurídica como en la sociología en punto de partida de los razonamientos sobre la función del procedimiento. La ciencia jurídica llega a la conclusión que de esta manera se hacen más factibles las decisiones verdaderas y justas de un tercero imparcial. Luhmann, desde el punto de vista sociológico, ve el sentido de esta institución en la circunstancia de que con su ayuda se aceptarían por los involucrados en un proceso las decisiones (de cualquier contenido) de un tercero o por lo menos se soportarían absorbiendo así las protestas contra un tercero y las normas utilizadas por él. Sin embargo, estas interpretaciones no toman en cuenta que los terceros no siempre llegan a una decisión en el pleito. Los acuerdos mutuos y otras formas de terminación sobrepasan en la mayoría de los casos a las sentencias. Pero esto, según las teorías mencionadas, significaría que la acción no cumplió con su función. En cambio, parece más fructífero considerar a los procedimientos solamente desde el punto de vista de que tratan de establecer un equilibrio entre las partes del conflicto y de dejar fuera de este suceso de comunicación al poder ajeno al proceso. La historia del derecho y la etnología del derecho ofrecen mucho material sobre los diferentes caminos por los que se puede lograr esta neutralización del poder. Es un problema empírico, si se puede tomar como hecho la igualdad de posibilidades de los involucrados y la neutralidad de los terceros que intervienen. En la medida en que se logre esta meta que intentan todos los procedimientos, se creará una situación sociológica extraordinaria. Las partes ya no pueden utilizar los medios usados en otras ocasiones para defender sus intereses. La situación es difusa y las posibilidades que hubo hasta ahora de orientación fallan. Como consecuencia, se convierte el “conflicto de intereses” en un

⁵⁷ Luhmann, *Legitimation*, *op. cit.* supra nota 5.

⁵⁸ Dreitzel, *op. cit.* supra nota 10, sobre todo pp. 109 y ss.

“conflicto de valores”.⁵⁹ Las normas ayudan a reestructurar esta situación: primero la norma de reciprocidad, y después las normas que son propagadas por el conductor del proceso.

La norma de reciprocidad⁶⁰ en muchas ocasiones se ha considerado como norma básica del comportamiento social. Procesos continuos de intercambio a los que cada participante aporta necesidades y medios para su satisfacción deberían procurar la autorregulación espontánea del sistema social. Casi no es necesario hacer hincapié en que este modelo⁶¹ parte falsamente de la idea de que cada individuo dispone del mismo arsenal de necesidades y sobre todo de las mismas posibilidades de satisfacción. Sin embargo, en situaciones como las del procedimiento, este concepto recobra importancia, en la medida en que se logra neutralizar el poder. Los participantes tratan frecuentemente, por medio de contribuciones —muchas veces simbólicas—, de crear la imagen de un proceso de intercambio; por ejemplo, lograr por medio de un acuerdo mutuo algo como la “justicia distributiva”. Pero no siempre hay algo que intercambiar y sobre todo los procedimientos no sólo son instituciones para la solución de conflictos, sino también instituciones de control social. Esto quiere decir que en un proceso se quieren imponer ciertas normas. Si son procedimientos institucionalizados por el Estado, sobre todo los juzgados, se estructura la situación descrita del equilibrio del poder con ayuda de normas jurídicas —ya con la intervención de un tercero (juez)— o sea, en anticipación de la situación, ya por medio de las partes en el conflicto o más bien de sus consejeros (abogados). Por ello, constatamos como resultado que la circunstancia de la neutralización del poder ya hace explicable la aplicación de normas en el proceso y que depende del portador del mismo, si son normas jurídicas las que se aplican.

4.4 Complejidad de los conflictos de derecho privado en México

Según nuestros razonamientos teóricos, la forma y el desenlace del conflicto son determinados en gran medida por el grado de complejidad de los mismos. Para poder explicar nuestras observaciones

⁵⁹ Condición para ello no es, tomándolo exactamente como supone Aubert (*op. cit.* supra nota 27) que aparece un tercero en el conflicto, sino que se neutralice el poder.

⁶⁰ Dreitzel, *op. cit.* supra nota 10, pp. 166 y ss. con más indicaciones.

⁶¹ Homans, George C., *Social Behavior. Its Elementary Forms*, Londres 1961, y “Social Behavior as Exchange” en *Sentiments and Activities*, Glencoe, 111, 1962.

es necesario seguir de cerca este factor en el contexto mexicano y probarlo concretamente en las diferentes áreas sociales, sobre todo las regiones urbanas y las rurales.

Según la teoría sociológica, puede considerarse que la sociedad mexicana, que no es una sociedad industrial completamente desarrollada, corresponde dentro de la contradicción sociedad-comunidad (*tönnies*) más al modelo de comunidad que se basa principalmente en estatus que en *contract* (H. S. Maine), se construye más por medio de solidaridad afectiva o tradicional que por medio de relaciones basadas en valores y fines racionales o por medio de un equilibrio de intereses (Max Weber), que tiene más *solidarité mécanique* que *solidarité organique* (E. Durkheim), que corresponde más al modelo de *folk society* que al de la *urban society* (R. Redfield). Si se basa uno en las alternativas de orientación para la acción de Parsons (*pattern variables*): *affectivity* – *affective neutrality*, *self orientation* – *collectivity orientation*, *particularism* – *universalism*, *ascription* – *achievement*, *diffuseness* – *specifity*,⁶² entonces en México se pueden suponer las primeras de estas alternativas, aunque varían, por principio, independientes una de la otra. Sobre el factor de la densidad de las relaciones interpersonales que nos interesa, resulta de todas estas teorías, que aquí ya no es necesario desarrollar, que la sociedad mexicana en general debe tener un alto grado de densidad. Los contactos del individuo se limitan solamente, o al menos en la mayoría de los casos, a un espacio vital observable (*face-to-face-relations*), ya que según el censo de 1970 casi el 60% de la población mexicana vive en poblados de menos de 10 mil habitantes. Solamente el 23% vive en ciudades con más de 100 mil habitantes. Es decir, en la mayoría de los casos la contraparte respectiva es conocida por muchos contactos anteriores, la situación de contactos es difusa, es decir, poco estructurada por tareas y temas específicos. Las familias en su mayoría tienen carácter de familia grande. Además, hay que agregar por cada niño los compadres, los que aumentan aún más las relaciones familiares caracterizadas típicamente por una alta densidad. Por medio de estas relaciones de parentesco o parecidas al parentesco, se gestionan y controlan la mayoría de los contactos que tiene el individuo con el medio.

Sin embargo esta imagen engaña. Contrario a las expectativas teóricas (y a las expectativas de muchos visitantes del país), se caracteriza el comportamiento social mexicano por una reserva muy marcada

⁶² Parsons, Talcott, *The Social System*, New York, 1968, pp. 58 y ss.

frente al compañero de interacción. La mejor descripción de esta barrera de comunicación muy especial y basada en experiencias históricas, la da Octavio Paz:

El hermetismo es un recurso de nuestro recelo y desconfianza. Muestra que instintivamente consideramos peligroso al medio que nos rodea. Esta reacción se justifica si se piensa en lo que ha sido nuestra historia y en el carácter de la sociedad que hemos creado.

La dureza y hostilidad del ambiente —y esa amenaza, escondida e indefinible, que siempre flota en el aire— nos obliga a cerrarnos al exterior, como esas plantas de la meseta que acumulan sus jugos tras una cáscara espinosa. Pero esta conducta legítima en su origen, se ha convertido en un mecanismo que funciona solo, automáticamente. Ante la simpatía y dulzura nuestra respuesta es la reserva, pues no sabemos si estos sentimientos son verdaderos o simulados y, además nuestra integridad masculina corre tanto peligro ante la benevolencia como ante la hostilidad. Toda apertura de nuestro ser extraña una dimensión de nuestra hombría.⁶³

Quien confía en otro —así explica Octavio Paz la concepción de los mexicanos— se vende y pierde el respeto del compañero. Una actitud reservada, formas de cortesía y la sobrevaloración de reglas jurídicas, religiosas y sociales hacen los encuentros humanos formales y parecidos a máscaras. Una desconfianza constante crea distancia y obstaculiza la vivencia en relaciones afectivas.⁶⁴

Se podrían hacer a un lado estos análisis como una crítica filosófica de la cultura que no se ha resignado con las relaciones en términos de *roles* de la vida actual, si no existieran investigaciones antropológicas metodológicamente más seguras que llegaran a resultados parecidos. Oscar Lewis caracteriza las relaciones interpersonales en el pueblo de Tepotztlán, que él observó durante años, como reservadas y controladas. La actitud espontánea e informal se limita a los parientes más cercanos y se deja ver pocas veces en público. Tras de las personas que no pertenecen a la familia se suponen siempre peligros, y la sospecha y la desconfianza son características de la primera reacción. Cuando es posible se retira la persona a su privacidad. Se observan muy pocas características como altruismo y ayuda mutua. Son muy pocas las amistades con una confianza mutua, fidelidad, ayuda mutua y afecto, y más bien se evitan en vez de buscarlas. A los hombres no

⁶³ Paz, Octavio, *El laberinto de la soledad*, México, 1959, p. 27.

⁶⁴ *Idem*, pp. 26 y ss.

les gusta hablar de sus asuntos profesionales, y las mujeres no platican a su vecina que están embarazadas, que se están haciendo un vestido nuevo o que están cocinando algo especial.

Si existen relaciones amistosas, cada una se refiere a un determinado fin: a intereses profesionales, a la posibilidad de obtener un crédito, a una borrachera en la cantina del pueblo.⁶⁵ Las observaciones del mismo autor en *Azteca*, un pueblo en la sierra del altiplano mexicano,⁶⁶ y las observaciones de Foster en Tzintzuntzán, un pueblo también en el altiplano, cerca del Lago Pátzcuaro,⁶⁷ llegaron a los mismos resultados. Los contactos se evitan, si es posible. Las puertas de las casas permanecen cerradas durante todo el día y la cooperación no existe por miedo a un engaño. Kahl manifiesta en una comparación intercultural que en Brasil las relaciones interpersonales son bastante más abiertas que en México y prueba esto con la siguiente tabla:

Tabla 54: Dos mediciones de la apertura de relaciones interpersonales en Brasil y México (fuente: J. A. Kahl, *The Measurement of Modernism*, Austin 1968, 82)

	Agree very much	Agree a little	Disagree a little	Disagree very much	Total 100 %
1. People help persons who have helped them not so much because it is right but because it is good business					
Brasil	13	08	11	68	100
México	41	41	11	07	100
2. People in a big city are cold and impersonal, it is hard to make new friends					
Brasil	30	17	14	39	100
México	33	25	19	23	100

⁶⁵ Lewis, Oscar, *Life in a Mexican Village - Tepotztlán restudied*, Urbana, 1951, pp. 287 y ss.

⁶⁶ Lewis, Oscar, *Pedro Martínez*, Düsseldorf, 1965, pp. 30 y ss.

⁶⁷ Foster, George M., *Tzintzuntzán*, Boston, 1967, pp. 86 y ss.

Como ilustración, reproduce Kahl lo dicho por un trabajador mexicano de una fábrica, que solamente tiene confianza en su esposa. A la pregunta de si tiene amigos contesta:

No, no me gusta encontrarme con parientes o amigos. Del trabajo me voy inmediatamente a la casa. Si me quiero entretener me voy al cine con mi mujer y mis hijos pequeños. Mi tío, que me mandó a la escuela, me aconsejó de evitar amigos, porque solamente crean problemas. Tu mejor amigo te va a engañar. La única amistad de un hombre es con su propia mujer. . .⁶⁸

Un poco contradictoria es la característica de O. Lewis de las relaciones sociales en un barrio pobre de la ciudad de México, en donde elaboró el afamado autorretrato de una familia mexicana:⁶⁹

En la vecindad hay un espíritu de comunidad muy marcado, sobre todo entre la gente joven, que pertenecen a las mismas pandillas, que hacen amistades para toda la vida, que van a la misma escuela, que se encuentran en los mismos bailes en el patio y que muchas veces también se casan dentro de la vecindad. También los adultos tienen amigos, con los que salen y a los que piden dinero cuando están en apuros. Determinados grupos de vecinos hacen rifas y tandas, participan juntos en peregrinaciones y festejan juntos las fiestas de la patrona de la vecindad, así como las posadas y otros días festivos religiosos. Sin embargo, no son muy frecuentes estas empresas comunes, porque los adultos hacen sus negocios y tratan de conservar la atmósfera privada de su familia. Las puertas de la mayoría de los cuartos están cerradas, y el visitante por lo regular toca y espera la invitación de poder entrar. No es común invitar amigos a comer. Una excepción son determinadas ocasiones, como fiestas de cumpleaños y algunos días festivos religiosos. Aunque los vecinos se ayudan mutuamente, sobre todo en tiempos de extrema miseria y pobreza, tratan de limitar esta ayuda solamente a tiempos de crisis. Pleitos entre diferentes pandillas y conflictos entre la gente joven no son pocos en la Casa Grande.⁷⁰

Para obtener datos más exactos y sobre todo para poder encontrar diferencias entre regiones urbanas y rurales, y entre los sexos, medimos también en nuestra encuesta la densidad de las relaciones de interacción. Supusimos que las relaciones interpersonales están densa-

⁶⁸ Kahl, Joseph A., *The Measurement of Modernism - A Study of Values in Brazil and Mexico*, Austin/Tex., 1968, pp. 82 y ss.

⁶⁹ Lewis, Oscar, *Los hijos de Sánchez*, México 1970.

⁷⁰ *Idem*, p. 14.

LOS CONFLICTOS SOCIALES EN MEXICO

199

mente estructuradas, si en ellas pueden llegar a discutirse problemas muy personales. Entonces, la actitud hacia el otro no está definida y limitada mediante temas determinados y no es según el *rol*. Cuanto más situaciones sociales percibe el individuo como temáticamente difusas, tanto más se encuentra en un contexto social tradicional, no con una razón según el fin, no determinado según una función específica que correspondería más o menos al modelo de comunidad y que señalamos como complejo. La medición se hizo con la siguiente pregunta:

¿Si usted tuviera problemas con sus niños, a quién se los comentaría?

(Los entrevistados son hombres)

Miembros de la familia

Vecinos

Un chofer de taxi

Su jefe

Desconocidos, que usted encuentra en una cantina o un restaurant

El artesano que le hace una reparación

Compañeros del trabajo

Empleados de una oficina de gobierno donde Usted tiene que hacer algo

Personas con quienes usted está en contacto por medio del trabajo, por ejemplo, clientes

(Las entrevistadas son mujeres)

Miembros de la familia

El chofer de un taxi

Vecinos

El comerciante a quien usted le hace las compras diarias

Amigas

Las personas que conoció en un consultorio médico

Los empleados de una oficina de gobierno donde Usted tiene algo que hacer

Con estos ejemplos se trataba de comprender todos los contactos que los entrevistados típicamente tienen. Los resultados los vemos en las siguientes tablas:

Tabla 55: Cantidad de los contactos escogidos de los ejemplos en los que se habla de los problemas con los niños (n = 246 entrevistados masculinos). Como primer ejemplo se mencionaban siempre “miembros de la familia”

		México D.F.	Tepic	Campo
Compañeros de plática tratándose de problemas con los niños (cantidad de las menciones de los ejemplos)	0—1	52 (52%)	46 (46%)	11 (24%)
	2	32 (32%)	34 (34%)	17 (37%)
	3	11 (11%)	16 (16%)	8 (17%)
	4 o más	5 (5%)	4 (4%)	10 (22%)
		<u>100 (100%)</u>	<u>100 (100%)</u>	<u>46 (100%)</u>

En general, se puede decir que estos datos nos indican la poca disposición de mantener los contactos diarios a un nivel personal. Los problemas privados se les confían a muy pocas personas. Nuestros resultados coinciden en esto con las investigaciones arriba mencionadas. Además de esto, queda claro que se pueden observar bastantes diferencias entre las regiones de la metrópoli, de las ciudades pequeñas y de las regiones rurales. La metrópoli, México, D.F., obliga a una acti-

Tabla 56: Cantidad de los contactos escogidos de los ejemplos en los que se habla de problemas de niños (n = 170 amas de casa) como primer ejemplo se mencionaban siempre “miembros de la familia”.

		México D.F.	Tepic	Campo
Compañeros de plática tratándose de problemas con los niños (cantidad de las menciones de los ejemplos)	0—1	27 (53%)	34 (49%)	15 (31%)
	2	19 (37%)	20 (29%)	12 (24%)
	3	5 (10%)	16 (23%)	19 (39%)
	4 o más	— — —	— — —	3 (6%)
		<u>51 (100%)</u>	<u>70 (100%)</u>	<u>49 (100%)</u>

tud que se orienta por *roles*. Una relación densa “personal” es casi imposible de establecer. Para más de la mitad de los entrevistados de los dos sexos la familia está cerrada hacia el exterior. A los extraños no los involucran en los problemas caseros. El 32 por ciento de los hombres y el 37 por ciento de las mujeres ven además de la familia solamente un área de contactos en los que se podían discutir cuestiones privadas. En comparación, la población rural es más abierta. La mayoría de los entrevistados tuvieron además de la familia otras posibilidades de contacto que temáticamente no estaban determinadas y permitieron por esto el surgimiento de estructuras densas de expectativas. Sin embargo, también aquí se llegó rápido a los límites de una interacción abierta. Solamente uno de cada cinco hombres y una de cada veinte mujeres discutiría problemas de sus niños con más de 3 de los grupos de personas mencionados.⁷¹ Claramente resultó de las entrevistas que las áreas de relevancia se perciben de diversa manera. Pocas veces no se distinguió entre los diferentes ejemplos. Tepic, capital del estado de Nayarit, con características de pequeña ciudad mostró resultados que tenían una posición intermedia entre la metrópoli y el campo. Más o menos la mitad de los entrevistados se mostró cerrado frente a personas que no pertenecen a la familia. De más de dos áreas de contacto abiertas temáticamente solamente se mencionó una en cada cinco entrevistas.

Como resultado de las observaciones propias y extrañas podemos constatar que la sociedad mexicana, en general, permite pocos contactos abiertos sin determinación del tema. El resultado es que se pueden formar pocas relaciones de interacción que están marcadas por una variedad de expectativas dirigidas una contra la otra y las que denominamos como “densas”. Correspondientemente, los conflictos interpersonales son de poca complejidad: si se decepciona una expectativa, no se involucran expectativas en el conflicto, o sólo intervienen algunas de ellas.

A pesar de esta complejidad, por lo general baja de conflictos, hay diferencias entre las ciudades y el campo. Tratándose de conflictos en la ciudad se puede partir de muy poca complejidad de conflictos. En el campo aparecen también fuera de la familia algunos conflictos altamente complejos. Entre los sexos encontramos muy pocas diferencias.

Ahora se hace necesario explicar la actitud observada en el con-

⁷¹ Contrario a lo que se podía esperar, los habitantes de la zona tropical investigada (La Libertad) no se mostraron más abiertos a contactos que los habitantes del altiplano (Zapotánito).

flicto con la diferente densidad de las relaciones conflictivas. Parece permisible la afirmación de que la intervención de terceros en el pleito relativamente frecuente en comparación con otras sociedades, se reduce en México en gran parte a conflictos referentes a *roles* y normas. Las relaciones muy estrechas referentes a personas, que según nuestras construcciones teóricas dificultan la intervención de terceros en los conflictos, se encuentran raras veces en la sociedad aquí analizada. Además es explicable la diferencia de acudir a los juzgados entre la ciudad y el campo. En el campo los conflictos tienen por lo general un grado más alto de complejidad, por lo que, por lo regular, poco pueden hacer los jueces con su programa relativamente rígido de decisiones. Por ello corresponde a nuestra teoría de las formas de conflicto que en las regiones rurales de México los juzgados tienen poca importancia en la solución de un pleito (compárese tabla 40). Las ciudades con sus interacciones temáticamente determinadas, y por esto poco densas, ofrecen esencialmente condiciones más favorables para la intervención de los jueces.

Más allá de estas afirmaciones nuestros datos solamente son explicables con la intervención de otras variables, como las hemos desarrollado teóricamente. Esto vamos a tratar de hacer a continuación con base en áreas concretas de conflictos.

4.5 Conflictos en sistemas altamente organizados

4.5.1 Conflictos en la familia

La familia mexicana, a pesar de los cambios sociales de las últimas décadas, todavía no ha perdido muchas de sus funciones. Significa poco que el número de hijos por familia disminuya y que al menos la familia urbana se acerque al tipo de familia núcleo. Entre parientes y emparentados sigue la unión muy estrecha. De una ayuda mutua como norma básica de una unión familiar no se duda, porque ofrece la seguridad de la existencia, ya que el Estado la concede solamente en proporciones limitadas. No se trata únicamente de una compensación de cargas entre los miembros más ricos y los más pobres, los viejos y los jóvenes de la familia. Por lo menos igual importancia tiene el hecho de proporcionar contactos, recomendaciones, es decir, de aumentar las posibilidades que tiene el individuo en la búsqueda de lo suficiente para vivir o de un ascenso. Esta breve característica debe ser suficiente para describir la familia grande en México como un sistema social altamente interdependiente. Los sistemas

de este tipo son, como lo hemos visto, muy susceptibles a los conflictos. Los conflictos se tienen que evitar o por lo menos terminarlos rápido, ya que por ellos se dificulta o se imposibilita el cumplimiento de las tareas del sistema. Si se llega a un rompimiento entre dos miembros de un conjunto familiar que cooperan en muchas cosas, esto puede significar el fin de la ayuda mutua de la familia grande.

La solución de conflictos tiene que ser, según su estructura actual, una meta importante y central de la familia mexicana. Para ello hay mecanismos propios, así como en una proporción limitada también hay posibilidades de intervención de extraños. Los conflictos entre miembros de una familia son por lo regular conflictos complejos; cuando se decepciona una expectativa entonces se involucra en el pleito toda la interrelación de expectativas. Las dos partes en el pleito corren el riesgo de perder su imagen como miembros fieles a la familia, es decir, el tema del conflicto es además del objeto específico del pleito, también la continuación de relaciones estrechas de interacción. Esta situación la considerábamos, por un lado, como riesgosa, ya que el conflicto convertido en total puede conducir a un rompimiento duradero entre las partes; pero, por el otro, se encuentra también la posibilidad de una solución rápida del conflicto. Como por lo regular son preponderantes las ventajas de mantener la relación, las partes buscan las posibilidades de un arreglo. Estas existen en gran cantidad especialmente en estructuras densas de expectativas: la decepción se podrá compensar por medio del cumplimiento excesivo de otras expectativas. El esposo infiel da a su cónyuge regalos especialmente valiosos, el abuelo trata de desagrar en el nieto la injusticia que hizo con el hijo. Estos desenlaces de conflictos pudieron ser observados muchas veces en el transcurso de la investigación. Son tan evidentes y no específicos para la familia mexicana, que sale sobrando un análisis detallado o acaso una cuantificación.

Mucho más específica es la posición acentuada del esposo y el padre mexicano en el conflicto intrafamiliar. Esta es objeto de una amplia literatura científica y literaria, que explica en parte la posición predominante del hombre como factor central de muchos fenómenos sociales de ese país. Todavía una investigación empírica del año 1968 prueba que la autoridad del padre de familia queda fuera de cualquier duda: en tres cuartas partes de todas las familias investigadas se mantuvo esta estructura tradicional —operacionalizada en preguntas por la facultad de decisión y distribución de las tareas domésticas—. En el cuarto restante se podían reconocer “ciertos rasgos

de una tendencia igualitaria” entre los esposos.⁷² El reconocimiento de la autoridad del jefe masculino de la familia que se basa en la dependencia económica tiene como efecto, que se inician pocos conflictos en contra de él. Pertenece a su poder, mismo que le otorga el sistema, utilizar el ingreso de la familia para sí mismo, castigar físicamente a los niños y a veces a su esposa, o tener dos casas. Como recompensa para su posición más o menos absoluta de poder, el padre tiene que ayudar a sus hijos con todas sus fuerzas y tiene que respetar a la mujer como “madre abnegada”, lo que se efectúa en forma de regalos el día de la madre y —a nivel estatal— en la construcción de monumentos a la madre en las ciudades.⁷³

Por ello, los conflictos contra el jefe de la familia casi no se pueden originar —mientras esté en sus funciones y no haya abandonado a su familia—. En conflictos entre otros miembros de la familia que se disputan a pesar de las posibilidades de compensación de la relación compleja de interacción, la intervención del jefe de la familia y de otros miembros de la familia grande, lleva muchas veces a un rápido desenlace. Esta estructura de la familia mexicana marcada por una gran complejidad del conflicto, un alto grado de organización y un marcado desequilibrio de poder, deja esperar poca intervención de extraños en el conflicto. Nuestros datos confirman esta suposición. Los juzgados que según nuestros principios teóricos son los que menos pueden hacer justicia a las particularidades de conflictos familiares, no son considerados como instituciones apropiadas para la decisión del conflicto (poca disposición para demandar) y en la realidad son pocas veces utilizados.

La disposición para demandar se midió, para hacer posible comparaciones, con base en dos casos hipotéticos que se referían a un conflicto de herencia y a un accidente de tránsito. Las preguntas eran:

Pleito por la herencia: ¿Qué opina Ud., si dos hermanos recurren a un juzgado debido a una herencia. Le parecería mejor que este asunto se arreglara en la familia o estaría Ud. de acuerdo con la actitud de los hermanos que acuden al juzgado?

Accidente de tránsito: Una señora que perdió a su esposo en un accidente

⁷² Leñero Otero, Luis, “El enfoque sociológico aplicado a la integración familiar”, en *Desintegración familiar*, México, 1967 (2a. ed.), p. 135.

⁷³ Una discusión sobre la imagen mexicana de la madre se encuentra en Paz, *El laberinto*, op. cit. supra nota 63, pp. 59 y ss.

de tránsito, acude a los juzgados para exigir el pago de la indemnización correspondiente a la línea de camiones propietaria del vehículo. *De ello se enteró mucha gente.* ¿Estaría Ud. de acuerdo con su actitud o cree que hubiera sido preferible no acudir a los juzgados?

Las respuestas comparadas dan la siguiente imagen:

Tabla 57: Disposición de demandas en conflictos familiares y de tránsito (n=500)

Pleito por la herencia		Accidente de tránsito	
De acuerdo con la demanda	53 (11%)	De acuerdo con la demanda	432 (85%)
Arreglo mejor en la familia	385 (77%)	Mejor no acudir a un juzgado por ser inútil	45 (9%)
Depende del caso	51 (10%)	Mejor no y otras razones	18 (4%)
Sin respuesta	11 (2%)	Sin respuesta	14 (3%)
	<u>500 (100%)</u>		<u>500 (100%)</u>

Aunque las categorías de contestación no son idénticas se ve claramente que los resultados de las dos preguntas tienen una tendencia

Tabla 58: Disposición de demandar en conflictos familiares según el estatus socioeconómico (n = 500, ninguna respuesta 21)

	Estatus Socio-Económico		
	bajo	medio	alto
De acuerdo con la demanda	22 (9%)	28 (14%)	3 (8%)
Arreglo mejor dentro de la familia	198 (84%)	153 (75%)	24 (63%)
Depende del caso	16 (7%)	24 (11%)	11 (29%)
	<u>236 (100%)</u>	<u>205 (100%)</u>	<u>38 (100%)</u>

contraria. En el pleito familiar el 77 por ciento de los entrevistados se pronuncia contra la intervención de los juzgados; en el pleito por el accidente de tránsito, el 85 por ciento está de acuerdo en tomar el camino de la demanda. Más adelante vamos a tener que interpretar las cifras del segundo tipo de conflicto mencionado. Por lo que toca al pleito familiar, los resultados se quedan más bien tras de las expectativas. Por lo menos el 11 por ciento se pronuncia a favor de una demanda por la herencia, sin límites, y otro 10 por ciento con ciertos límites. Como vemos en la siguiente tabla, las respuestas en favor de un juzgado provienen en mayor medida de las clases medias y altas.

Esta clara disminución de la disposición de demandar dentro de la familia, entre las capas más altas y las capas bajas, refuerza nuestra interpretación de estructura familiar y forma de conflicto.

Porque las características en contra de una intervención de extraños —alta interdependencia del sistema, alta complejidad de las relaciones de interacción y un gran desequilibrio de poder— están presentes más claramente en las familias con un status socioeconómico bajo, es decir, en el campo y en las clases bajas urbanas. En cambio, las familias urbanas de clase media y alta se acercan —por su situación económica y educacional— al tipo de la familia “moderna” de núcleo, la que ata manos a sus miembros y los pone en una posición de mayor igualdad y la que puede permitir conflictos más fácilmente y puede dejar influenciarlos por extraños.

De los 77 conflictos familiares analizados en nuestra encuesta, que se distribuyeron más o menos igual entre ciudad y campo, sólo diez casos llegaron a un juzgado, mismo que se describe más detalladamente en la siguiente lista:

Número de Cuestionario	
48	Clase media, proceso de divorcio contra el esposo, sentencia de divorcio lograda.
167	Clase baja, proceso de divorcio contra el esposo, sentencia de divorcio lograda.
244	Clase baja, proceso de divorcio contra el esposo queda pendiente. ⁷⁴

⁷⁴ Este caso tiene una faceta especial porque el juez dejaba escoger la demandante entre pagar 500 pesos o permitir a él relaciones sexuales con ella. Aunque en México no se cobran tarifas en el juzgado, prefirió la demandante pagar la suma descada.

- 283 Clase baja, conflicto con un miembro de la familia poco conocido. La exigencia se cumplió, la demanda se retiró.
- 310 Clase baja, proceso de divorcio contra el esposo que vive separado de ella, presentado en la Oficina de la Defensoría de Oficio. Allí se pide (injustamente) una tarifa de 300 pesos, la que la demandante no puede pagar.
- 329 Clase media, pleito familiar por la herencia, todavía pendiente.
- 342 Clase baja, demanda de manutención contra el esposo que vive separado. La exigencia se cumplió, la demanda se retiró.
- 343 Clase media, pleito por la herencia entre parientes políticos (que viven juntos), todavía pendiente.
- 404 Clase baja, conflicto con un concubino, demanda retirada.
- 418 Clase baja, conflicto con base en derechos de propiedad contra el concubino. Se cumplió la exigencia, se retiró la demanda.

La distribución de las capas sociales corresponde más o menos al muestreo. Se ve que más o menos la mitad de las demandas no caen dentro del sistema familiar en nuestro sentido, o porque la contraparte es el esposo o el concubino que ya vive separado (supuestamente en otra familia), o porque la contraparte en el pleito es un miembro de la familia lejano y poco conocido. Agregamos que se lograron solamente dos sentencias, con ello vemos fortalecida nuestra afirmación de que la forma jurídica de terminar un pleito es la excepción para conflictos dentro del sistema familiar. Prácticamente sólo tiene importancia para divorcios que no se pueden lograr de otra manera, y pocas veces para demandas de alimentos y para problemas por herencia en la clase media y alta.

La singularidad de una demanda en el área familiar —al menos si

se dirige contra el padre— se refleja en una noticia que ocupa gran espacio en el periódico *Excelsior* del 29 de octubre de 1969:

Demanda un Joven a su Padre, por 14,000 Pesos:

En el juzgado vigésimo tercero civil, José Leopoldo Aguilar Santo, de 21 años de edad, demandó a su propio padre, Alberto Aguilar Sánchez. Le exige el pago de \$14,693.00 más daños y perjuicios causados y los que se sigan causando, y gastos y costas del juicio.

Ante el juez civil, licenciado Humberto Navarro Mayoral, el joven afirmó en su demanda que sus padres Concepción Santo Reyes y Alberto Aguilar Sánchez se divorciaron voluntariamente en 1967 y que en un convenio los cónyuges acordaron ceder a sus hijos Lilian, Carmen, Beatriz, Carlos y José Leopoldo el edificio situado en Tesoro 150, colonia Estrella, de esta capital y designaron como administrador del inmueble al propio José Leopoldo, que entonces tenía 19 años de edad y era el mayor de los hermanos.

Agregó el demandante que, a pesar de la cesión hecha, su padre, Alberto Aguilar Sánchez siguió viviendo en el edificio y sin autorización de los beneficiarios, sus hijos, continuó cobrando las rentas de cinco departamentos hasta alcanzar 28,000 pesos, cantidad de la cual pagó diversas sumas para liquidar la hipoteca que tenía el edificio, más impuestos y derechos de agua y prediales, de lo que quedó un saldo de 14,693 pesos, que el demandado no entregó a sus hijos.

Nuestra selección de los expedientes en los juzgados civiles confirma la imagen obtenida. En la ciudad de México más o menos el 3 por ciento de los 361 pleitos judiciales analizados eran conflictos familiares. En Tepic era, en un muestreo de 2 mil 64 expedientes apenas el 1 por ciento; en la población rural Tecuala, de 90 expedientes de un año, más o menos el 2 por ciento (compárese la tabla 9). Estos porcentajes disminuirían aún más si contáramos sólo los conflictos —lo que no se puede ver en los expedientes— que se desarrollan en un sistema familiar aún existente.

Como se podía esperar, la intervención no judicial en un conflicto, por medio de conciliaciones y consejeros, juega un papel más importante en los pleitos familiares. Por ejemplo, en la Oficina de la Defensoría de Oficio en la ciudad de México se trataban problemas conyugales, así como casos de alimentos y patria potestad, que muchas veces se resolvieron con éxito. Sin embargo, esta cifra de más o menos un mil 200 pleitos familiares, de los que tiene que ocuparse durante un año esta Oficina, es muy baja, si se toma en cuenta que ella es competente para los tres millones de habitantes de la metró-

poli. Solamente el hecho de que la Oficina de la Defensoría de Oficio se encuentra en los edificios de los juzgados civiles impide a mucha gente acudir a ella. A la conciliación informal en las delegaciones de policía o a la intervención de trabajadores sociales, sacerdotes u otras personas de prestigio, corresponde sin duda la mayor importancia en un conflicto familiar cuando se acude a extraños.

Estos datos sobre las formas usuales de terminar los conflictos familiares también dicen algo sobre el resultado del conflicto, que medimos de acuerdo a si existe la posibilidad de aplicación del derecho. La poca utilización de procedimientos formales para la terminación de un pleito lleva a una situación en donde el derecho no está tomado en cuenta. Esto es —visto desde el punto de vista de la igualdad de derechos de los cónyuges— seguramente una desventaja sólo relativa, ya que también el derecho familiar mexicano contiene desequilibrios de poder, por ejemplo, el artículo 170 del Código civil señala que el esposo puede prohibir una actividad profesional a su esposa. La posición real de poder del jefe de la familia, sin embargo, llega mucho más allá y encuentra en la forma usual del desarrollo de un pleito directo solamente límites en la “moral familiar” de la familia grande a la que también él está obligado. Las intervenciones de los conciliadores antes mencionados en pleitos entre cónyuges tienen solamente la posibilidad de disminuir agresiones momentáneas. La construcción de una situación que corresponda al derecho familiar mexicano casi nunca se logra.

Allí, donde el factor poder juega un papel pequeño, es decir, en conflictos en los que no participa el jefe de la familia, el derecho podría tomar parte en el pleito familiar fuera de mecanismos formalizados para la neutralización del poder (procedimiento). Pero el grado típico de densidad y complejidad de la relación conflictiva levanta una alta barrera que casi no puede ser superada por el derecho. La alta complejidad de conflictos familiares en México convierte al derecho en un arma sin filo. No entra al pleito una expectativa específica, sino todo un paquete de expectativas, que no puede ser descrito por el derecho. En un pleito entre parientes por la herencia en poco tiempo ya no se trata solamente de la herencia sino al mismo tiempo de todas las otras decepciones no resueltas, de la solidaridad familiar, de valoraciones morales, etcétera, por lo que ya es de poca ayuda decidir el caso según el derecho hereditario.

Las cuestiones relativas al aspecto de sanciones ya han sido contestadas en gran medida en la descripción de las formas de conflictos. Los juzgados como instituciones para la aplicación forzosa del dere-

cho familiar casi no tienen importancia. Sanciones inmediatas para la aplicación forzosa del derecho, como existe por ejemplo en el derecho derivado de deudas en forma de impugnación, nulidad y retención no juegan ningún papel en el derecho familiar. Cuando mucho, se puede amenazar con la disolución de la unión, lo que no va a tener gran efecto frente al jefe de la familia del que una misma depende. Cierta importancia tiene la amenaza de una sanción penal por parte de la policía, si se acude a ella como conciliador en pleitos familiares. Por ejemplo, nos informamos de un caso en la delegación de policía en Tepic, en el que se amenazó con la cárcel al seductor de una muchacha menor de edad, si no estaba de acuerdo en casarse con ella. Por medio de este procedimiento, obviamente frecuente, se logra por la fuerza una forma deseada por el derecho familiar, el casamiento por lo civil, con medios jurídicos, pero poco legítimos (extorsión).

La aplicación forzosa del derecho civil por medio de amenazas de sanción penal, también es posible en otros casos: en caso de violencia del esposo contra su cónyuge y en todos los conflictos familiares con carácter dual de derecho civil y de derecho penal. Sin embargo, la causa más frecuente de conflictos familiares, la de no pagar los gastos de alimentación, no es un hecho penal, por lo que en este caso no se puede hablar de hacer efectivo el derecho por medio de amenazas de sanción penal.

Las sanciones no jurídicas se aplican solamente en la medida en que las normas culturales sostienen al derecho, es decir, en la medida en que se puede hablar de una conciencia jurídica de la población. Sobre el conocimiento o la conciencia del derecho —no distinguimos— tenemos los siguientes datos:⁷⁵

Las obligaciones jurídicas del padre hacia el hijo natural son:

	México D.F. %	Tepic %	Campo %
Conocidas, para el caso hipotético de que con la madre existió una relación durante corto tiempo	65	42	2
Conocidas, para el caso hipotético de que con la madre existió una relación durante largo tiempo (concubinato)	70	82	2

⁷⁵ Cfr. el contenido de las preguntas nos. 57 y 58 en el apéndice.

Es decir, las cifras fluctúan bastante entre ciudad y campo y entre los casos dados —tratados jurídicamente igual—.

No se falla en la interpretación si se parte de la idea de que en el campo no existe ningún conocimiento; en la ciudad pequeña en su mayoría un conocimiento inseguro y en la metrópoli en su mayoría un conocimiento seguro de la situación más simple del derecho familiar y que las normas culturales difieren respectivamente del derecho. Si se toma en cuenta que las cifras del poco conocimiento del derecho, o sea, de la conciencia diferida del derecho, son válidas para el 77 por ciento de la población mexicana que vive fuera de las grandes ciudades; entonces aclara que también por estos factores existen pocas posibilidades de determinar el desenlace de los conflictos familiares. Sin embargo, esta situación está cambiando. Llama la atención con qué intensidad las instituciones mexicanas, el partido dirigente y sus suborganizaciones, el sistema de educación y las instituciones de ayuda social, hacen propaganda para el cumplimiento y reconocimiento del derecho familiar vigente. Los casamientos en masa en plazas de toros y estadios de fútbol son una clara muestra del éxito de estas acciones, que a la larga no fallan en su efecto. Sin embargo, en la actualidad la situación todavía difiere mucho de lo que anhela el derecho familiar mexicano. La cuarta parte de las uniones no están comprometidas jurídicamente (concubinatos y matrimonios solamente religiosos)⁷⁶ y por ello son fácilmente disueltas. Pero también independientemente de la validez formal de la unión, por lo general es muy grande la promiscuidad.⁷⁷ El 30 por ciento de los niños nacieron en el año de 1967 fuera de matrimonios legales.⁷⁸ El número de hijos que no recibe manutención (o que la que percibe es insuficiente) por parte del padre, estadísticamente no está registrado; pero se le considera muy alto.

En suma, se puede decir: no se debe al número potencial de conflictos el que las instituciones mexicanas que resuelven conflictos tengan que ocuparse poco de asuntos familiares. Posibles exigencias jurídicas se originan en gran número. Estas se resuelven informalmente con base en la estructura específica de la familia en México, mientras el jefe masculino de la familia no es parte. Sin embargo, si se dirigen las exigencias contra el jefe, no hay modo de satisfacerlas.

⁷⁶ Censo General 1970, p. XXII.

⁷⁷ Leñero Otero, *op. cit.* supra nota 72, p. 98.

⁷⁸ Anuario Estadístico 1966-1967, p. 70.

4.5.2 Conflictos en el campo

Ya explicamos más a fondo (arriba 4.4) que las relaciones de interacción en el campo son relativamente densas y por ello los conflictos son relativamente complejos. La conclusión que se obtiene de esto y que encontramos probada en los datos, es que la terminación judicial de pleitos tiene una función muy pequeña. Para la contestación a la pregunta, si se acude en un pleito a un tercero y a quién, hay que analizar más a fondo la estructura del sistema rural de interacción y las relaciones de poder que influyen los conflictos.

Antes de la Revolución mexicana el campo ofreció todavía la imagen de un sistema cerrado. Era el tiempo de las grandes haciendas, que mantenía a todos los que trabajaban allí prácticamente en un estado de dependencia completa del propietario de la tierra. No eran posibles ni contactos hacia el exterior ni la salida, por lo que toda la vida del peón y de su familia se limitaba a la hacienda. Esta forma de interdependencia total pertenece hoy al pasado —quizás con excepción de algunos casos de servidumbre real en las regiones indígenas como Chiapas—. ⁷⁹ La abolición del sistema de latifundios amplió el universo social de las capas bajas y medias en el campo, reforzó la movilidad social y geográfica y creó nuevas redes de relaciones sociales y nuevos centros regionales de poder político y económico. En la nueva estructura juega un papel cada vez más importante la ciudad pequeña y mediana. Sin ellas no pueden ser comprendidos los procesos sociales en el campo. ⁸⁰

En México existen todavía (u otra vez) latifundios, los trabajadores rurales tienen contratos de trabajo carentes de fuerza, y la migración hacia las ciudades es de lo más común. A los campesinos independientes o a los ejidatarios de por sí no se les puede impedir abandonar su medio social acostumbrado. Se va también a las ciudades más cercanas para visitas, compras y arreglos o para algún trabajo adicional. Una amplia red de líneas de autobuses, que son baratos y que llegan prácticamente a todos lados, hasta donde apenas puede pasar un coche, hace posible una movilidad regional cada vez mayor.

Sin embargo, todavía hay que considerar al sistema rural de interacción como altamente interdependiente. Esto es válido naturalmente

⁷⁹ Cfr. el informe sobre la situación del Estado de Chiapas en el diario *Excelsior* del 4 de febrero de 1970 con el título “Chiapas y su miseria ante Echeverría”.

⁸⁰ Stavenhagen, Rodolfo, “Aspectos sociales de la estructura agraria en México”, en *Neolatifundismo y explotación*, México 1968, p. 53.

te para las unidades organizadas en cooperativas, es decir, los poblados con explotación colectiva de la tierra y los ejidos. Una mezcla de funciones, mecanismos de formación de un consenso, canalización de contactos hacia afuera, son aquí condiciones indispensables para el mantenimiento del sistema. Referente a los ejidos se habla ya de una burocratización que supera muchas veces las fuerzas de sus órganos electos.⁸¹ Pero también fuera de estas organizaciones formales los sistemas de interacción de la población rural mexicana pueden ser altamente interdependientes. Sin embargo, hay que diferenciar. El jornalero que se contrata por tiempo definido en el noroeste del país o como “bracero” en los Estados Unidos y que permanece en su casa en el tiempo de desempleo, seguramente no pertenece a este sistema. De igual manera el latifundista que muchas veces pasa más tiempo en la ciudad de México, en Europa o en los Estados Unidos que en sus tierras. La gran masa de la población rural, sin embargo, vive de otra manera: en un poblado pequeño donde todos se conocen y se encuentran varias veces durante el día, en un rancho escondido con pocas familias que además se casan entre ellos y están unidas por compadrazgos. Los contactos hacia afuera pueden existir, pero no son suficientes como para desarrollar relaciones de referencia que en su relevancia para cada uno podrían competir con el sistema vecinal.

Estos sistemas altamente interdependientes en el campo están en peligro, cuando se presentan conflictos internos. La norma primordial de cada comportamiento es entonces la de evitar conflictos. Hablamos de la baja criminalidad en el campo (arriba 2.3), de la tolerancia a pesar de las limitaciones obvias de los intereses propios y de la baja frecuencia de conflictos que resulta de nuestras entrevistas en Nayarit (compárese arriba tabla 3). La importancia que dan los campesinos a las relaciones amistosas con otros, resulta de la respuesta a las siguientes preguntas:

¿Qué consejo le parece más útil para sus hijos?:

- a. En la vida hay que aprender lo más posible para saber más que los demás.
- b. En la vida hay que tener muchos amigos, porque es necesario estar bien relacionado para progresar.

Aquí se ve claro que cuanto más rural es la zona, más importante parece a la persona “llevarse bien” con otros. Los datos no miden la

⁸¹ *Idem*, p. 38.

densidad de la interacción con otros aunque muestran la misma tendencia como el material reflejado en las tablas 55 y 56.

Tabla 59: Estimación de la importancia de amistades y conocimientos para la formación de la vida, según el lugar de la vivienda (n = 500, sin respuesta 11)

	México, D.F.	Tepic	Campo
Amistades	51 (26%)	72 (37%)	68 (70%)
Conocimientos	144 (74 %)	125 (63%)	29 (30%)
	<u>195 (100%)</u>	<u>197 (100%)</u>	<u>97 (100%)</u>

Aquí se trata más bien de la forma exterior de llevarse bien y de las “relaciones” también en el sentido ambiguo que tiene la palabra, tanto en alemán como en español. A pesar de esto pueden existir tensiones que no se dirimen, porque cada quien depende del otro. Atizar un pleito puede llevar a la exclusión del sistema de interacción y con esto a la pérdida de la base de la existencia. Estudios antropológicos describieron a qué pensamientos culturales y formas de comportamiento lleva esta obligación de evitar un conflicto. Así informa Foster de la idea encontrada en Tzintzuntzán de una cantidad limitada de todas las cosas buenas en la vida, como riqueza, amor, amistad y virilidad. El aumento de alguna en estas cosas tiene que ser necesariamente a costa de otros. Cualquier ambición desmedida por parte de ellos es considerada como perturbación del equilibrio de la comunidad y es discriminada consecuentemente.⁸² Si se llega a pesar de esto a un pleito, entonces hay que utilizar todas las fuerzas para ocultarlo a otros, es decir, no dejar que se vuelva público.

Para probar la dimensión de esta actitud, hicimos en las tres regiones de la investigación la pregunta, ya analizada en otro contexto (2.3):

Supongamos que el hijo de su vecino rompe por descuido los vidrios de su casa y Ud., reclama la reparación del daño.

⁸² Foster, *op. cit.* supra nota 67, pp. 122 y ss; también Nader, Laura, “Styles of Court Procedura - To Make the Balance”, en L. Nader (editor), *Law in Culture and Society*, Chicago, 1969, p. 73.

- a. ¿Le importaría a Ud., que *otros vecinos* se enteraran del asunto?
 b. ¿Le importaría a Ud., que *otras personas desconocidas* se enteraran del asunto?

Los resultados muestran una tendencia continuamente ascendente entre la metrópoli, la capital del estado y el campo, de esconder los conflictos al resto de la gente.

Tabla 60: Actitud hacia la publicidad de un conflicto vecinal respecto de los otros vecinos (n = 500, sin respuesta 6)

	México, D.F.	Tepic	Campo
Tener aversión a la publicidad entre los vecinos	68 (34%)	101 (51%)	68 (71%)
Ser indiferente a la publicidad entre los vecinos	131 (66%)	98 (49%)	28 (29%)
	199 (100%)	199 (100%)	96 (100%)

Tabla 61: Actitud hacia la publicidad de un conflicto vecinal entre extraños (n = 500, sin respuesta 8)

	México, D.F.	Tepic	Campo
Tener aversión a la publicidad entre extraños	74 (37%)	92 (46%)	56 (59%)
Ser indiferente a la publicidad entre extraños	124 (63%)	107 (54%)	39 (41%)
	198 (100%)	199 (100%)	95 (100%)

En la metrópoli se advierte poco temor a que se hagan públicos los conflictos. Entre vecinos y extraños casi no se distingue —simplemente porque los vecinos tampoco son cercanos a uno—. La forma urbana de la convivencia no crea sistemas altamente interdependientes y no es tan sensible contra conflictos internos. Al contrario, en el campo: al 71 por ciento de los entrevistados no les gustaría que su exigencia de una indemnización contra el vecino se haga pública entre los otros vecinos. Este temor disminuye frente a extraños

(59%), pero existe claramente. Tampoco frente a extraños uno se puede permitir en el campo ser considerado como violento. Podría ser que más adelante uno dependa también de ellos y necesite su ayuda.

Probamos la influencia de este factor de la publicidad de un conflicto, que nos parece importante, con otra pregunta:

Pongamos por ejemplo que una persona con dinero se niega a devolverle lo que le debe a Ud. ¿Cómo vería Ud. que un periódico se ocupara del asunto?

Tabla 62: Utilidad de una publicación periodística del conflicto a la vista de los entrevistados (n = 500, sin respuesta 19)

	México, D.F.	Tepic	Campo
La publicación periodística sería:			
Util	79 (42%)	28 (14%)	36 (37%)
Mala	58 (31%)	125 (64%)	48 (49%)
Util por un lado mala por el otro	16 (8%)	13 (7%)	12 (12%)
Me sería indiferente	36 (19%)	28 (14%)	2 (2%)
	189 (100%)	194 (100%)	98 (100%)

Estas cifras muestran —con excepción de la gran aversión en Tepic— la misma tendencia: la mitad de los entrevistados en el campo tienen temor a la publicidad. La respuesta diferenciada es frecuente, que sería tanto útil como mala, porque a la larga se temen desventajas y discriminaciones. A los entrevistados les podía dar lo mismo; pero en el campo muy pocos dan esta contestación. La categoría “mala” debe connotar que se considera peligrosa esta forma de publicidad.

Según esto, la estructura social rural dificulta la resolución de los conflictos. El temor a la publicidad tiene como efecto, en un contexto en que nada se queda oculto, evitar casi siempre la acción conside-

rada como discriminada. Como ejemplo, la descripción de la investigación en el rancho El Chicochi:

La familia con más tierras ejidales se compró un tractor en abonos. Las letras deberían haberse pagado rentando el tractor a los vecinos. Sin embargo, algunos vecinos no pagaron esta renta, por lo que la familia retrasó los pagos de las letras. Pero a los vecinos no se les puede obligar a pagar. Son bien conocidos o también parientes que hay que tratar con consideraciones. Para evitar pleitos, mejor se renuncia a sus derechos.

Si se llega a pesar de esto al pleito, entonces se esfuerza el sistema social altamente interdependiente de tenerlos bajo control. En gran parte el control se ejerce ya por medio del grupo que percibe muy rápido todos los conflictos y que insiste en un acuerdo. Además de esto, en las poblaciones pequeñas, como en el rancho El Chicochi, visitado por nosotros, también hay personas que son reconocidas como conciliadores y a los que se acude (compárese arriba 3.4.16). Los sistemas formales, como los ejidos (compárese arriba 3.4.17) o los municipios (comunidades rurales que normalmente abarcan varias poblaciones) tienen lugares propios de conciliación más o menos institucionalizados. La meta de estas formas de terminar pleitos es la de resolver el conflicto dentro del sistema y mantener así el control sobre el desenlace del mismo. Esto no se logra si una de las partes en el conflicto vive afuera o tiene una posición separada del sistema. Como ejemplo, dos descripciones más del rancho Chicochi:

En una de las familias entrevistadas había un pleito entre hermanos por la herencia. El hermano que vive fuera del pueblo presentó una demanda que ganó. Los contactos con él se rompieron.

Niko es un *outsider* (se va muchas veces a San Felipe Aztatan, Tecuala o Aca-
 poneta, él es el único habitante del rancho que no usa sombrero, sino una
 cachucha roja de *Jockey*, él es más inteligente y menos servil que los otros).
 Los vecinos mataron un cerdo de su mamá, pero hasta ahora no han repues-
 to el daño, que tiene un valor de 80 pesos. Cuando el vecino demanda a Niko
 por un préstamo pequeño en Tecuala (quizás solamente en la delegación de
 policía; como sea recibió Niko dos cartas de Tecuala referentes a este asunto),
 Niko quiso descontar del préstamo su demanda por la pérdida del cerdo, pe-
 ro parece que tuvo dificultades para probarlo. La esposa de Niko dice que él
 va a tener que pagar la deuda a su vecino en unos días.

Por lo demás, las formas de conflicto son influenciadas en gran parte por las diferencias de poder entre las partes. La estructura del

poder a que se enfrenta la población rural de México, regionalmente es muy diferente. Pero se pueden hacer algunas afirmaciones generales:

... que a raíz de la Reforma Agraria, los centros de poder político y económico en el campo se han desplazado de la hacienda a las ciudades regionales, una clase dominante de hacendados ha sido sustituida por una burguesía regional que se localiza en estas ciudades, pero que domina la vida del campo; de una clase campesina de peones se han ido desarrollando nuevas clases sociales, los campesinos minifundistas (con dos fracciones: los ejidatarios y los propietarios) y trabajadores agrícolas sin tierras; finalmente, se han desarrollado diversos estratos de medianos y grandes propietarios terratenientes. Estos últimos están estrechamente ligados y a veces se confunden con la burguesía rural de las ciudades regionales y aun con ciertos sectores de la gran burguesía a nivel nacional.⁸³

Esta concentración del poder en las ciudades es llamada por varios autores mexicanos imperialismo y colonialismo interno.⁸⁴ Va desde la decisión sobre la repartición de las tierras, sobre la concesión de derechos de riego y créditos, hasta la fijación de precios de compra para los productos agrícolas. La mayoría de los asuntos importantes para la población rural se decide en las ciudades. Muchas veces de esta situación nacen conflictos, ya sea en forma de manifestaciones pacíficas frente a la Secretaría de Agricultura o del gobernador del Estado, o en forma de actividades guerrilleras, de las que se oye de cuando en cuando.

Estos no son conflictos dentro del sistema social rural, sino conflictos entre éste y el sistema político; pero en este caso tampoco se trata del tipo de conflictos que hemos escogido como objeto de nuestra investigación. Los conflictos de grupos y clases hay que analizarlos con otras categorías a la de los pleitos interpersonales de la vida diaria. Los poderosos de las regiones rurales en México no siempre se presentan al individuo tan inaccesibles y anónimos. Se pueden nombrar y luchar contra ellos, si son el banco, el ingenio de azúcar, la empresa tabacalera, el latifundista o el presidente del ejido los que limitan los intereses de los campesinos o de los jornaleros. Los propietarios de minifundios casi nunca tienen que ver con bancos porque a ellos no se les conceden créditos. Sin embargo, a los campesinos

⁸³ Stavenhagen, *op. cit.* supra nota 80, p. 55.

⁸⁴ González Casanova, Pablo, *La democracia en México*, México, 1965, pp. 92 y ss; Stavenhagen, *op. cit.* supra nota 80, p. 52; Paz, Octavio, *Posdata*, México, 1970, pp. 97 y ss.

más acomodados les embargan sus cosechas a cambio de créditos leoninos.⁸⁵ Los ejidos en las regiones fértiles de México consiguen créditos del Banco de Crédito Ejidal, lo que, sin embargo, significa una pérdida de la independencia.

Por varias razones y a través de diversos mecanismos, en ciertas zonas el Banco ha asumido el control de la producción agrícola en los ejidos mediante el establecimiento de los calendarios agrícolas, la distribución de abonos y fertilizantes, el empleo de maquinaria pesada, el manejo de las plantas industriales de transformación o beneficio (ingenios, despepitadoras) y la compra, almacenamiento y venta de la producción. En estas regiones los ejidatarios pierden con frecuencia el control sobre el producto de su trabajo y sobre su propia fuerza de trabajo, se transforman, de hecho, en asalariados del Banco, trabajando sus propias parcelas.⁸⁶

En muchas cooperativas es con la administración, que ellos mismos eligieron,⁸⁷ con la que hay conflictos. A muchos ejidatarios les falta educación para sumir un cargo de administración. Las ventajas y los privilegios de una función dirigente no pocas veces dejan nacer nuevamente la vieja forma del caciquismo en perjuicio de la armonía interna de la cooperativa y de los intereses de sus miembros.⁸⁸ Se pudo observar muchas veces que los administradores de los ejidos utilizan su poder igual que los latifundistas de antes de la Revolución. La lucha de los campesinos pobres por la reforma agraria produjo en muchos casos dirigentes de su mismo grupo, que los reprimen nuevamente y que son igualmente incapaces, y al igual que los antecesores no tienen la intención de descuidar sus propios intereses en beneficio de los intereses del grupo que representan. “En un mundo, donde se percibe todo como superior o como subordinado (S. Ramos), el poder es considerado como propiedad personal y es defendido con todas las fuerzas”.⁸⁹ El ejidatario solo, o la cooperativa en conjunto, se tiene que enfrentar con las posiciones de poder en el contacto con los latifundistas colindantes. Los diarios mexicanos están llenos de quejas de los ejidatarios contra los “neolatifundistas”,

⁸⁵ Cfr. el diario *Excélsior* del 4 de febrero de 1970.

⁸⁶ Stavenhagen, *op. cit.* supra nota 80, p. 39.

⁸⁷ Por la gran influencia, en muchos casos decisiva del partido en el poder (PRI), en la nominación de candidatos solamente se puede hablar con limitaciones de una elección democrática de la dirección de un ejido. Cfr. Hansen, Roger D., *The Politics of Mexican Development*, Baltimore, 1971, p. 117.

⁸⁸ Cfr. González Casanova, *La Democracia*, *op. cit.* supra nota 84, p. 41.

⁸⁹ Hansen, *op. cit.* supra nota 87, pp. 198 y 206.

que se apoderan de tierras ejidales por medios ilegales, pero políticamente asegurados.⁹⁰

Si un grupo de contactos interpersonales en el campo tienen entonces lugar en las relaciones sociales que son marcadas por grandes diferencias de poder, la pregunta es ¿qué formas adoptan los conflictos en este caso?

A los juzgados casi no se acude. De por sí su función en el campo es muy limitada por los factores ya descritos. En caso de diferencias de poder en el sistema altamente interdependiente, hay que agregar que para el más débil existen pocas esperanzas de un procedimiento no deformado por influencias de poder. Si él logra a pesar de esto una sentencia y ésta se llega a cumplir, entonces tiene que esperar represalias. En cambio, el más fuerte en el conflicto no necesita el camino del juzgado para imponer sus intereses. El tiene a su alcance bastantes medios internos del sistema.

Con los resultados de nuestras investigaciones se puede probar claramente esta situación: de las cuatro demandas de las que nos informan en las cien entrevistas en el campo, dos se trataban de pleitos familiares, una demanda por indemnización por daños y perjuicios y una demanda por problemas de predios. En ninguno de estos casos había muestras de un desequilibrio de poder entre las partes. Esto también es válido para las demandas presentadas en los juzgados civiles de Tepic y Tecuala, que tenían como objeto conflictos del sistema social rural (compárese tabla 9). Estas se llevaron a cabo exclusivamente dentro de la clase media rural.

Como tampoco de los otros terceros que pueden ser utilizados en el campo como conciliadores de pleitos (jueces de paz, presidente ejidal, sacerdotes, maestros, etcétera), ninguno tiene posibilidad de lograr o imponer un acuerdo o solamente de conciliar en conflictos de desequilibrio de poder, entonces el pleito entre la parte poderosa

⁹⁰ Compárese, por ejemplo, la página editorial del diario *Excélsior* del 9.7. 1969: "Las quejas aquí no terminan: los campesinos de la población, Las Crucitas, Parácuaro, Michoacán, culpan al ingeniero agrónomo Darío García Luevano, quien por encargo de la Secretaría de Agricultura, tuvo que repartir un latifundio que les dio solamente un terreno inculтивable en el cerro. El latifundio por sí lo repartió aparentemente en terrenos individuales, los que luego dio otra vez a los antiguos latifundistas. Los campesinos afirman que con esta maniobra se ganó el ingeniero agrónomo 200 mil pesos de mordida.

Otro caso se refiere a los ejidatarios de El Tablón, Sinaloa, que fueron detenidos y llevados a la cárcel en Culiacán porque no querían regresar tierras que un gobernador anterior del Estado les había entregado. Según el reportaje del reportero de *Excélsior*, Eduardo García Gaen, 30 mujeres, jóvenes y niños bloquearon el autobús del gobernador Alfredo Valdés Montoya y de altos funcionarios para pedir justicia. Es la multiplicación de muchos casos particulares negativos, que ponen en peligro a la reforma agraria de naufragar. . .".

y la parte sin poder en el campo se reduce al enfrentamiento directo.

Con estas consideraciones sobre la forma del conflicto al mismo tiempo, ya se ha dicho mucho sobre el resultado del conflicto en el campo. Si los conflictos con desequilibrio de poder se llevan a cabo sólo directamente, entonces el desenlace es determinado por el más fuerte. El más débil se ve obligado en poco tiempo a renunciar a su demanda. En la tabla 49 pudimos mostrar con base en nuestros datos de la encuesta, que las renunciaciones en pleitos directos son dos veces más frecuentes (60% de las formas de desenlace) que cuando intervienen conciliadores (30% de las formas de desenlace). Estas cifras se refieren a todos los conflictos, es decir tanto a los entre partes de igual posición como a los entre partes de posición desigual. De esto resulta: si la totalidad de los conflictos resueltos directamente llega a su fin en un 60 por ciento con la renuncia a la demanda, entonces la parte se acerca a 100 por ciento cuando se trata de demandas de partes más débiles contra los más fuertes. El derecho no juega ningún papel en este pleito directo entre desiguales. El más fuerte, quien determina el desenlace del conflicto, no se orienta en las normas, sino en los intereses. Para su imposición utiliza los muchos medios de influencia internos del sistema, que le ahorran por lo regular utilizar la violencia.

En el caso de los conflictos caracterizados por pocas diferencias de poder el derecho privado, por otras razones, tampoco tiene muchas posibilidades de influir el resultado del pleito. Sin embargo, mediante los diferentes procedimientos de conciliación en las regiones rurales, intervienen normas en el pleito, pero pocas veces normas jurídicas. Los jueces de paz, los sacerdotes, los maestros y el presidente ejidal entrevistados por nosotros tenían muy pocos conocimientos del derecho. Tampoco estaban en la posibilidad de conseguir información jurídica *ad hoc*. Solamente las delegaciones de policía tienen más información. *De facto* estas también pueden en cierta medida imponer sanciones jurídicas para la aplicación del derecho privado; pero la población rural no acude a ellos muy frecuentemente. Las oficinas se encuentran en la mayoría de los casos lejos de los poblados, ya que están en la administración de los municipios, los cuales muchas veces son muy grandes; además, al igual que los juzgados, se les ve como parte de las “autoridades” y fuera del sistema social rural.

Si con la intervención de terceros no llega de manera significativa el derecho al conflicto, podría existir en las partes mismas la capacidad y la disposición de terminar sus pleitos según normas jurídicas. Pero, desde luego esto es el caso en proporciones todavía más peque-

ñas. El conocimiento de las leyes lo probamos en nuestras entrevistas con la siguiente pregunta:

¿Podría Ud. mencionar alguna ley que protege en particular a la gente pobre?

Tabla 63: Conocimiento de la leyes según el lugar donde vive (n = 500)

	México, D. F.	Tepic	Campo
Nombraron una o más leyes	81 (40%)	102 (51%)	2 (2%)
No existe	39 (19%)	18 (9%)	9 (9%)
Sin respuesta	80 (40%)	80 (40%)	89 (89%)
	<u>200 (100%)</u>	<u>200 (100%)</u>	<u>100 (100%)</u>

Mientras que en las ciudades nombraron con frecuencia la Constitución, La Ley del Seguro Social, la Ley del Trabajo y otras leyes, en el campo el 89 por ciento no contestó y el 9 por ciento opinó que no existen esas leyes. Naturalmente, se puede discutir si se puede hablar de leyes a su favor en vista de la situación miserable de la población rural. Pero, si se consideraran las leyes existentes como insuficientes, entonces hubiera contestado “no existen”. Por ello está fuera de duda dar como resultado la afirmación de la falta completa del conocimiento de las leyes. Todavía se ve más claro este grado mínimo de información en los datos ya descritos (arriba 4.5.1), según los cuales solamente el 2 por ciento de los entrevistados en el campo conocieron la dimensión jurídica de la obligación de la manutención del padre frente a sus hijos.

Estos últimos datos pueden ser interpretados, como lo hemos visto, como coincidencia diferida del derecho. No continuamos el estudio de esta situación —observable en todas las sociedades— de sistemas diferentes y competitivos de normas.⁹¹ En este caso era suficiente la constatación negativa de que hay muchos puntos de referencia para afirmar que la conciencia del derecho —es decir, la idea de lo que es “correcto” y “justo”— en el campo no es paralela a la del derecho positivo y no lo sostiene. También, desde este punto de vista, existen pocas posibilidades para el derecho de influenciar en los resultados del conflicto.

⁹¹ Cfr. por ejemplo Foster, *op. cit.* supra nota 67, p. 179.

Como conclusión, podemos decir que el sistema social rural está dirigido primordialmente hacia la evitación de los conflictos. Si aparecen conflictos, en caso de equilibrio de poder entre las partes, se llegan muchas veces a una conciliación. En caso de desequilibrio de poder, terminan rápido por el abandono por parte del más débil, sin que intervengan terceros. Las formas de terminación y sus resultados en los conflictos son esporádicas.

4.5.3 *Conflictos en empresas*

Mientras en los subsistemas arriba mencionados, los factores controlados por nosotros con influencia en la forma y el resultado del conflicto señalaron en gran medida la misma dirección, en el área de las relaciones del trabajo forman fuerzas y contrafuerzas que hay que valorar en conjunto.

Las características relevantes para la forma del conflicto fueron la complejidad del conflicto, la estructura del sistema y la distribución del poder en el conflicto. La complejidad del conflicto hay que clasificarla como baja: las empresas mexicanas no se distinguen, en lo esencial, en la estructura y la dirección de la empresa de las de otras sociedades industriales. De los colaboradores se espera solamente una determinada y muy específica actitud de su *rol*. Esta situación se ve también muy claramente si nuestra operacionalización es exacta, de las respuestas a la pregunta, ¿a quién considera la persona adecuada para platicar los problemas de los niños?; compañeros de trabajo se mencionan pocas veces. Si se decepcionan las expectativas, también el conflicto se queda en este nivel del *rol*. El conflicto se separa de la persona, participante en el mismo, y de la historia de su interacción, y es resuelto aisladamente. Dijimos que este conflicto permite la intervención de terceros y con esto también una solución normativa. La conciliación y la terminación judicial del pleito son favorecidas por este factor.

Visto desde la estructura del sistema hay que constatar, por lo pronto, que las empresas son estructuras sociales altamente organizadas y que corresponden —al menos las empresas grandes— al tipo de una “organización formal”. Como tales, son sensibles a los conflictos, porque la interdependencia de las tareas es estorbada por estos y pueden posiblemente arriesgar la sobrevivencia del sistema. Sin embargo, aquí hay que diferenciar. La sensibilidad a los conflictos hay que verla en su relación entre conflicto y sistema. En una empre-

sa grande se necesita de un conflicto grave —por ejemplo, una huelga— para interrumpir la secuencia del trabajo. Un conflicto limitado entre un colaborador y los ejecutivos de la empresa o entre dos colaboradores puede ser tolerado. En cambio, la llamada “empresa mediana”, con pocos empleados, puede ser incapaz de funcionar por pleitos relativamente poco importantes o por la pérdida de uno de sus colaboradores. De esto resulta que para las empresas grandes es suficiente mantener los conflictos bajo control, a fin de que se garantice que no se extiendan —por ejemplo, a formas colectivas—. Los conflictos son permitidos si pueden ser individualizados y aislados. Las empresas pequeñas, por el contrario, se esfuerzan por impedir el desarrollo de los conflictos. Las actitudes no pacíficas son desaprobadas y sancionadas.

Para hacer efectivos estos intereses del sistema, depende de los medios del poder que es capaz de emplear el sistema empresa. Hay que tomar en cuenta la posición fuerte de los empresarios mexicanos y la política ambigua de los líderes de los sindicatos dentro de la empresa. El poder del empresario es primero, y sobre todo, una consecuencia de la situación del mercado de trabajo.

El crecimiento explosivo de la población y la constante migración del campo a las ciudades producen una enorme sobre-oferta de fuerza de trabajo. Las estimaciones señalan que para conservar la posición actual, caracterizada por desempleo y subempleo, hay que crear anualmente más o menos 600 mil nuevas plazas de trabajo.⁹² Durante los años 60 se fijó el número de trabajadores rurales que buscaban trabajo en tres millones. Entre los años 1950 y 1960 la cuota de ocupación de este grupo de población bajó de 194 a 100 días al año y su ingreso real se disminuyó en un 18 por ciento.⁹³

Es por esto que cada plaza de trabajo en la industria y en el comercio es una mercancía escasa, y quien puede decidir sobre los contratos y los despidos, decide también sobre la situación alimenticia, habitacional y educacional de familias enteras. Cuando tiene lugar un control de este poder por medio de la supervisión inmediata del Estado es sumamente inefectivo. Este puede ser asumido por el Ministerio Público, ya que el incumplimiento de algunas obligaciones del patrón son delictivas. Pero éste no entra en acción, debido a que estas faltas no se hacen de su conocimiento ni por parte de los trabajadores ni por parte de otras instituciones (por ejemplo, las juntas de concilia-

⁹² Deutsche Überseeische Bank, *Wirtschaftsbericht März 1974*, p. 28.

⁹³ Hansen, *op. cit.* supra nota 87, p. 210.

ción y arbitraje).⁹⁴ El control también podía ser ejercido por inspectores del trabajo, pero estos de ninguna manera son capaces de cumplir con sus tareas legales por falta de personal y organización —sobre todo por lo que se refiere a la coordinación entre las instituciones.⁹⁵ Tampoco tiene efecto en México una limitación voluntaria en el ejercicio del poder —como ha sido propagado algunas veces por organizaciones patronales, por ejemplo, en Europa—. No correspondería al estándar de comportamiento de la vida comercial —muchas veces muy riesgosa—, que está interesada únicamente en una maximación de las ganancias a corto plazo, ni tampoco a la socialización de los grupos masculinos de dirigentes caracterizados por su agresividad (“machismo”).

El control del poder patronal se podría esperar también de los sindicatos de las empresas. Estos no nada más cooperan muchas veces con los patrones a costa de los intereses de los trabajadores, sino aparecen en ambos casos como segundas contrapartes para los trabajadores de la empresa.⁹⁶ Primero nos referiremos al problema de la cooperación entre patrones y líderes sindicales:

Conscientes de que la organización de los trabajadores es inevitable, muchos patrones apoyan el establecimiento de sindicatos en su empresa y tratan de influenciar el desarrollo a su favor, dejando elegir para la dirección del sindicato a trabajadores que le convengan. Estos sindicatos formados con base en la manipulación de la “libre voluntad” de los trabajadores son llamados blancos —en contraposición a los rojos—. Tampoco la afiliación a una central obrera es característica apropiada para enjuiciar, si la dirección del sindicato único realmente representa los intereses bien entendidos de los trabajadores. La culpa de esta situación la tienen también los sindicatos. Muchas veces varias centrales obreras tratan de convencer a los trabajadores de una empresa para que se afilien a ella; decide sobre su éxito su disposición de hacer concesiones a los patrones.⁹⁷

Los sindicatos blancos tienen por esto ya organizativamente una

⁹⁴ Schulenburg, Peter, *Arbeitsrecht in México*, Stuttgart, 1973, p. 23.

⁹⁵ Este parecer se nos planteó abiertamente en la Secretaría del Trabajo; *cfr.* también Schulenburg, *op. cit.* supra nota anterior, p. 93.

⁹⁶ *Cfr.* Moore, Wilbert E., *Industrialization and Labor*, New York, 1951, p. 284: “The factory at Metepec represents an extreme and interesting case. The sindicato not only determines most policies at levels below that of the general manager (representing the owners), with whom the labor organization works in friendly cooperation but also acts as the disciplinary agent in the factory and in the town”.

⁹⁷ Schulenburg, *Arbeitsrecht*, *op. cit.* supra nota 94, p. 60.

relación estrecha con el patrón. Además de esto, los patrones logran muchas veces en todos los sindicatos de las empresas —igual si son rojos o blancos— llevar a los dirigentes sindicales a su lado mediante la concesión de privilegios especiales que legalmente no les corresponde⁹⁸ o por medio de dádivas.

No solamente como representante inseguro de sus intereses, sino como enemigo inmediato, se enfrenta el sindicato al trabajador cuando se trata de un sistema de cláusula de exclusión (de ingreso), misma que determina, en el contrato colectivo, que a la empresa solamente pueden ingresar los miembros del sindicato de esta empresa. “La cláusula de exclusión (ingreso)” se bloquea la entrada a cualquier trabajador libre. Los líderes sindicales eligen —muchas veces entre sus parientes y conocidos— a los nuevos trabajadores. Son en la práctica todavía más graves para el derecho individual del trabajador las “cláusulas de exclusión (egreso)” que dan al sindicato el derecho de pedir al patrón el despido de miembros de la empresa, a los que expulsaron del sindicato.⁹⁹ Es cierto que las causas de expulsión tienen que estar incluidas enumerativamente en los estatutos del sindicato, pero esto no impide de manera suficiente la acción arbitraria de los líderes sindicales, quienes parece que de cuando en cuando condicionan la representación de los intereses de los trabajadores dentro de la empresa a subvenciones materiales por parte de sus miembros.¹⁰⁰

Si vemos en el contexto general la situación de conflicto en la empresa, podemos concluir que también en este caso hay pocas posibilidades para que el individuo pueda seguir sus propias demandas. Nuestros datos confirman exactamente las expectativas teóricas. La encuesta detectó 92 conflictos laborales, de los cuales 76 fueron calificados por los entrevistados como importantes. De estos 76 conflictos se demandaron 16, y 60 se siguieron fuera de los tribunales laborales. Esta disposición a demandar uno de cada cinco conflictos importantes, ya se encuentra abajo del promedio de demandas de la otra población urbana; pero, sobre todo, aparece cuando el trabajador ya salió de la empresa, es decir, después del despido. En la encuesta no encontramos ninguna demanda dentro de una relación existente de trabajo. Esta afirmación, con base en nuestro análisis de los expedientes, no es válida para el área de competencia de la Junta Federal de Conciliación y Arbitraje, es decir, para las empresas más

⁹⁸ *Idem*, p. 60.

⁹⁹ *Idem*, pp. 60 y ss.

¹⁰⁰ *Cfr. idem*, p. 62.

importantes de la economía nacional, la gran industria. En ella, más o menos una tercera parte de las demandas analizadas fueron presentadas por trabajadores que todavía pertenecían a la empresa, en las que se demandaban mejoras en las relaciones laborales, accidentes de trabajo, retiro de sanciones, pago de adeudos de salario, etcétera. Esto corresponde a nuestra afirmación de que con la magnitud de sistemas altamente organizados disminuye la sensibilidad a los conflictos. En cambio, en la empresa pequeña de economía mediana, la que emplea a la mayoría de los trabajadores menos privilegiados, se utiliza todo el poder del sistema para suprimir los conflictos o al menos para terminarlos rápidamente por medio de la dirección interna. Muy pocas veces se trataban ante la Junta Central de Conciliación y Arbitraje en México, D. F., en relación a estas empresas, de asuntos de accidentes de trabajo y de adeudos de salarios (3 por ciento del muestreo de los expedientes), es decir, demandas dentro de la relación laboral existente.¹⁰¹ Pero que existen bastantes razones para que los trabajadores presenten demandas de este tipo, se hace evidente con el hecho de que en 139 de las 178 demandas presentadas *después del despido* se presentaron, además de la demanda principal por indemnización por despido o reingreso, demandas por pago de salarios. En 27 casos se hizo valer que el salario fijado en el contrato de trabajo no correspondía al salario mínimo legal. Solamente este factor podía ser motivo de una verdadera oleada de demandas, con seguridad exitosas; según los datos de la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos en el año 1967 y en la zona económica No. 74, Distrito Federal y área metropolitana, no se pagó el salario mínimo al 12.8% de los trabajadores que tenían derecho a él. La Secretaría de Hacienda llegó en una investigación relativa al año de 1968 en el Distrito Federal a un porcentaje más alto: si se toma en consideración que el 6.74 por ciento de los trabajadores ganan al mes menos de 300 pesos, 21.86 por ciento menos de 750 pesos y el 20.43 por ciento entre 751 y 999 pesos, se puede suponer que alrededor del 40 por ciento de los trabajadores no recibe el salario mínimo mensual de 870 pesos.¹⁰² Pero de una oleada de demandas laborales no se puede hablar en México, ni siquiera tomando en con-

¹⁰¹ La parte de las demandas seguidas dentro de una relación existente de trabajo ante la Junta Central de Conciliación y Arbitraje en Tepic, Nayarit, es bastante más alta (20%). Los números absolutos, sin embargo, son tan bajos (los 20% representan 37 demandas) que no tienen mucho valor de prueba (*cfr.* arriba tabla 23).

¹⁰² Schulenburg, *Arbeitsrecht*, *op. cit.* nota 94, p. 23; igualmente Deutsche Überseeische Bank, *Wirtschaftsbericht März 1974*, p. 28.

sideración el total del trabajo de los tribunales correspondientes: son 5 mil demandas al año para el área de competencia de la jurisdicción laboral federal, y alrededor de 10 mil anuales para el área de las juntas centrales de conciliación y arbitraje en el Distrito Federal. Si transferimos las cifras parciales de nuestros muestreos, llegamos en las empresas de la gran industria en México a un mil 500 demandas anuales dentro de una relación existente de trabajo, y en la industria mediana del Distrito Federal más o menos a 300 demandas de este tipo.

Las diferentes instituciones de conciliación dentro de la empresa y dentro del sindicato, como son la Comisión de Conciliación y Arbitraje en una cooperativa, la Comisión Revisora de Destituciones de Ferrocarriles Nacionales, la Comisión Mixta Disciplinaria del Instituto Mexicano del Seguro Social, la Comisión de Honor y Justicia en los sindicatos, hay que considerarlas como medios de *appeasement*, mediante los cuales se disminuye —como hemos visto por lo regular con éxito—, bajo la aplicación de normas internas de la empresa y bajo la exclusión casi completa de normas jurídicas, el potencial conflictivo, y se refuerzan las estructuras de poder del sistema. Para los conflictos dentro de una relación de trabajo existente tienen gran importancia. Bastante menos frecuente es la intervención de las Oficinas de Defensoría de Oficio en cuestiones laborales, cuya actividad es considerada como intervención de extraños y se ve en el sistema con desconfianza. Igual que las Juntas de Conciliación y Arbitraje, se ocupan sobre todo de conflictos después del despido. A pesar de su actitud abiertamente en favor de los trabajadores y sus procedimientos simples, su intervención no es muy importante: un mil 500 consejos jurídicos en el año 1967 para el área de las empresas mexicanas importantes (Oficina de Defensoría de Oficio) y 7 mil consejos jurídicos en el año de referencia 1968/69 para las empresas medianas en el Distrito Federal. Si las cosas en los otros estados son igual que en Nayarit, no se puede hablar de instituciones efectivas de ayuda jurídica fuera de la metrópoli.

Según nuestras consideraciones teóricas, la forma del conflicto determina en gran medida el resultado del mismo, por lo que algunas afirmaciones ya son evidentes. En los conflictos en el sistema “empresa” se acude en gran medida a terceros —pero no son interventores en el conflicto, que apliquen el derecho—. Los tribunales ofrecen la posibilidad de la aplicación del derecho: las demandas dentro de la relación existente de trabajo presentadas ante la Junta Federal de Con-

ciliación y Arbitraje son examinadas en el 62 por ciento de los casos (según nuestro muestreo) por medio de un dictamen del juez. Pero casi no se acude a las Juntas de Conciliación y Arbitraje, y por ello estos casos de la imposición del derecho no tienen importancia dentro de la masa de los conflictos. Si alguno se atreve a presentar una demanda contra cualquier discriminación interna, acepta en muchos casos el primer ofrecimiento para un acuerdo y renuncia así a sus demás derechos (compárense tablas 26 y 30). En las demandas después del despido de una empresa ya casi no se puede recuperar nada, ya que la situación económicamente difícil del desempleado no le permite seguir con el proceso. En este caso llega el 68 por ciento de los trabajadores demandantes (Junta Federal de Conciliación y Arbitraje en el Distrito Federal) a un acuerdo y renuncian a sus derechos.

Sobre la terminación de los conflictos laborales fuera de los juzgados tenemos de nuestra investigación los siguientes datos:

Tabla 64: Desenlace de los conflictos laborales resueltos fuera de los juzgados (n = 60)

Derecho conseguido	11 (18%)
Renuncia	21 (35%)
Acuerdo	12 (20%)
Conflicto no terminado y otra respuesta	16 (27%)
	<hr/> 60 (100%)

Porque no suponemos que más del 80 por ciento de las exigencias de las personas que entrevistamos fueron injustificadas, con base en estos datos se puede hablar de la poca aplicación de derecho en los casos laborales. Este resultado no cambia si se toma en cuenta que el grado de información del trabajador mexicano sobre sus derechos dentro de la empresa es relativamente alto. La información sola no tiene ningún efecto si la estructura social no permite el aprovechamiento de la misma, ya dijimos que la violación de normas del derecho laboral por parte del patrón no es sancionada mediante la supervisión directa del Estado. Sanciones contra los patrones que pertenecen al ambiente político, solamente se pueden hacer efectivas de cuando en cuando, si un sindicato “rojo” adopta este asunto como

propio o si los trabajadores son capaces de organizarse de alguna manera para una acción (por ejemplo, en forma de manifestaciones ante la Secretaría). Finalmente, la suposición de una conciencia jurídica que podría motivar al patrón para cumplir en un conflicto con el trabajador completamente con los derechos de éste, es completamente irreal. Sin escrúpulos nos contestaron los ejecutivos de las empresas en nuestra encuesta industrial, como lo dijo uno de los dirigentes de la sucursal de una gran empresa alemana: “El líder sindical recibe su mordida para que excluya al trabajador. En última instancia, damos al trabajador la mitad de la indemnización y lo dejamos firmar la renuncia a sus derechos”.

4.5.4 Conflictos en la Industria y el Comercio¹⁰³

Las relaciones de las empresas entre sí pueden ser entendidas como un sistema social, cuando es posible constatar un claro límite de adentro/fuera. Determinadas personas y determinadas actitudes tienen que ser comprendidas como “pertenecientes” y distinguirse claramente de todos los acontecimientos sociales que pertenecen al “ambiente”. Para el área de la industria y el comercio mexicanos hay bastantes indicadores para que se sientan reales estos límites del sistema. Por lo general se dice que los empresarios mexicanos están organizados de manera especialmente efectiva,¹⁰⁴ aunque es más bien debido a que no están integrados en el marco del PRI que reúne a todas las demás fuerzas políticas (compárese arriba 2.2.4). Desde el año de 1936 existen las dos confederaciones con membresía obligatoria, la CONCAMIN (Confederación Nacional de Cámaras Industriales) y la CONCANACO (Confederación Nacional de Cámaras Nacionales de Comercio), que abarcan prácticamente toda el área de la industria y el comercio. Ya un capital de empresa de 2 mil 500 pesos obliga a un empresario a unirse a una Cámara y registrarse en la misma.¹⁰⁵ Por ello, solamente los pequeños artesanos y los vendedores ambulantes quedan fuera de estas confederaciones.¹⁰⁶ La CONCA-

¹⁰³ Los resultados de este capítulo se basan en una encuesta a 25 empresas (cfr. 3.1). Una cuantificación de la información obtenida no fue posible con cifras tan bajas.

¹⁰⁴ González Casanova, *La Democracia en México*, op. cit. supra nota 84, p. 55; Brandenburg, Frank, *The Making of Modern Mexico*, Englewood Cliffs, N.J., 1964, p. 219; Guzmán Valdivia, Isaac, “El movimiento patronal”, en *México, 50 años de revolución*, vol. 2, México, 1961, p. 318; Schulenburg, op. cit. supra nota 94, p. 63.

¹⁰⁵ Schulenburg, *Arbeitsrecht*, op. cit. supra nota 94, p. 65.

¹⁰⁶ Brandenburg, op. cit. supra nota 104, p. 88.

MIN se divide en 66 cámaras industriales para las diferentes áreas de actividades y presta sus servicios para otras 14 confederaciones industriales que pertenecen a ella por voluntad propia. La formación interna de la voluntad tiene lugar y se mide según el monto de las contribuciones anuales, tanto dentro de las cámaras particulares como dentro de la organización central. La CONCANACO se divide en 262 cámaras particulares, de las que la de la capital, que tiene 15 mil miembros, es la más grande.¹⁰⁷ Las cámaras son instituciones de derecho público con personalidad jurídica. Además existen otras confederaciones importantes de la industria, sobre todo la Confederación Patronal COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana), la Asociación de Banqueros ABM (Asociación de Banqueros de México) y la Asociación de Seguros AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros). Aunque se trata de asociaciones voluntarias, tienen también un número de miembros extremadamente alto. COPARMEX tiene alrededor de 12 mil patrones que son sus miembros, en 33 centros patronales regionales.¹⁰⁸

La función principal de estas asociaciones es la articulación e imposición de intereses patronales en el Estado, esto quiere decir sobre todo frente a la posición del gobierno. Ellos mantienen comisiones que elaboran regularmente opiniones sobre reformas legales y acontecimientos diarios. En el año de 1969 presentaron, juntas, la COPARMEX, la CONCAMIN, la CONCANACO y la AMIS, proposiciones alternativas al proyecto del gobierno de una nueva legislación laboral.¹⁰⁹ En otros casos la influencia política es indirecta y específica según la organización.¹¹⁰ Se deduce a la influencia de las confederaciones empresariales la circunstancia de que México todavía 50 años después de la Revolución tuvo una carga de impuestos de las más bajas en Latinoamérica y además con efecto regresivo.¹¹¹ Bajo la presidencia de Luis Echeverría se logró una modificación del impuesto sobre la renta. La efectividad de estas acciones es alta, debido a su elaboración científica, a los instrumentos jurídicos y políticos que tienen a la mano y a la coordinación interna --posiblemente

¹⁰⁷ Schulenburg, *Arbeitsrecht*, *op. cit.* supra nota 94, p. 66.

¹⁰⁸ *Idem*, p. 64. González Casanova, *La Democracia*, *op. cit.* supra nota 84, da en el año 1965 una cifra de 7 mil miembros en 21 Centros Patronales. Si las cifras son válidas, entonces se expresa en ellas el rápido desarrollo económico del país.

¹⁰⁹ Schulenburg, *Arbeitsrecht*, *op. cit.* supra nota 94, p. 65.

¹¹⁰ Guzmán Valdivia, *op. cit.* supra nota 104, p. 318.

¹¹¹ Hansen, *op. cit.* supra nota 87, p. 205.

también porque el Estado, por el peso de las empresas estatales defiende muchas veces intereses que son idénticos a los de los empresarios—.

Si la organización de la economía tuviera solamente un efecto exterior, entonces nuestra tesis de que aquí se trata de un sistema social altamente organizado no estaría todavía suficientemente probada. El fuerte efecto exterior indica, sin embargo, comunicación interna e interdependencia. La comunicación es obviamente estimulada en forma intensiva por las cámaras y no se limita sólo a las elecciones de los gremios de la cámara. Se discuten problemas de la dirección de la empresas, de la política sobre el personal y de la productividad, mismos que se hacen tema de cursos de capacitación. Es muy frecuente el asesoramiento en problemas jurídicos y la ayuda en procesos laborales importantes.¹¹² La interdependencia de las empresas entre sí rebasa en México lo acostumbrado en las grandes economías de mercado en Europa y Norteamérica. La gran cantidad de empresas, que están en los registros como miembros de las cámaras, no debe engañarnos, ya que para muchos productos existe todavía solamente un productor. México se encuentra todavía en la fase del desarrollo, en la que se hace menos hincapié en la competencia que en la formación de capacidades industriales. Por ello, la subvención estatal se dirige a producir, lo más posible, las mercancías en el propio país. La producción paralela de las mismas mercancías, bajo la política de la sustitución de importaciones, no es la aplicación apropiada del escaso capital de inversión. El círculo de posibles socios en el negocio es por esta razón siempre relativamente pequeño. Eludir a los productores extranjeros es muy difícil en la mayoría de los casos, ya que conseguir un permiso de importación es difícil y solamente por medio de largas negociaciones ante la Secretaría de Hacienda.

La industria y el comercio mexicanos forman un sistema social relativamente pequeño, altamente organizado e interdependiente. Los conflictos dificultarían tanto la necesaria cooperación interna como también su fuerza hacia afuera, sobre todo su influencia conjunta al sistema político. Para evitarlos, en lo posible, se desarrolló una gran variedad de instrumentos obviamente de alta efectividad. Los contratos —sobre todo si se entra a relaciones comerciales de larga duración— se elaboran con la ayuda de abogados, lo que no significa que posteriormente se recurra a ellos. Antes de iniciar una relación importante de negocios se recaban informaciones sobre el socio dentro del ra-

¹¹² Schulenburg, *Arbeitsrecht*, op. cit. supra nota 94, p. 64.

mo o por medio de agencias de investigación. Los bancos hacen lista sobre la “vida comercial” de sus clientes. Las cámaras de industria, igual que las de comercio, tienen “listas negras” de empresas, sobre las que recibieron quejas. Los problemas judiciales, las ejecuciones forzosas, las quiebras, etcétera, que se refieren a empresas, se pueden encontrar en la revista periódica *México mercantil*. Además, en cada reunión informal —sea a nivel de ejecutivos en el Club de Leones o a nivel de los representantes que se encuentran en sus viajes de negocios— se intercambian informaciones sobre las prácticas de los negocios de la competencia. Si este sistema ramificado de comunicación no llega todavía a esclarecer suficientemente, si es el socio digno de confianza, entonces se exigen referencias comerciales y bancarias, o el negocio se hace solamente al contado. De cuando en cuando se celebra un seguro contra daños de confianza o se exigen otras seguridades como las fianzas.¹¹³

Si a pesar de la aplicación de estas medidas preventivas para evitar conflictos se llega a un pleito con el socio, se hubiera podido esperar que, bajo el aspecto del sistema, se utilizaría la conciliación interna. Pero esto, según lo que pudimos saber, prácticamente nunca es el caso. En México no hay jurisdicción de arbitraje relevante para el comercio. Las cámaras funcionan como consejeros y oficinas de información, pero no como terceros neutrales entre las partes. De las instituciones estatales, en el mejor de los casos, puede ser considerado como interventor en pleitos el Departamento de Patentes de la Secretaría de Industria y Comercio; pero esto es una excepción. Las dificultades para el pago de cuentas y el incumplimiento de contratos se arreglan en la mayoría de los casos directamente y llegan muy pocas veces, sin la intervención de más gente, al juzgado.

La solución directa tiene lugar en los casos en que hay diferencias marcadas de poder entre los socios y/o existe entre ellos una relación compleja de interacción basada en una larga relación de negocios. En los casos de diferencias de poder, que se pueden expresar en el tamaño de las empresas, sus contactos políticos, pero también en su posición de monopolio para determinadas mercancías o servicios, el más fuerte tiene suficientes medios para imponer sus exigencias sin ayuda ajena. La forma más frecuente es el empleo de “cobradores”, que van a ver al deudor negligente y le exigen el pago. Se dice que de cuando en cuando andan armados; pero ésta no es la razón determinante de su éxito, sino su insistencia directa, que tiene ventaja a una exhorta-

¹¹³ Esta presión de escoger comerciantes seguros para los negocios favorece a las empresas grandes y de renombre y dificulta a la gente nueva en los negocios conseguir créditos.

ción en forma de carta; lo notorio de su llegada, que deja a la dirección de la empresa al descubierto frente a sus empleados como socio inseguro en los negocios. En caso de pleitos más graves se emplean los múltiples medios que existen en el comercio para presionar al socio. Una variable especial en México parece ser la de solicitar un permiso de importación del producto hecho por la contraparte en el pleito y así exponerlo a la competencia de productores extranjeros.

Otra variable es la publicación de la demanda en forma de anuncio en el periódico:

<p style="text-align: center;">SUPPLICAMOS AL SEÑOR</p> <p style="text-align: center;">LEONCIO PEREZ Y PEREZ</p> <p>gerente general de "ASESORES Y BIENES RAICES", S.A., con dirección en Colima 220-3, colonia Roma, de esta ciudad, se sirva pasar a esta Editorial a dejar, resuelto el asunto que tiene pendiente.</p> <p style="text-align: center;">EXCELSIOR, CIA. EDITORIAL, S.C.L.</p>
<p style="text-align: center;">SUPPLICAMOS A LOS SEÑORES</p> <p style="text-align: center;">GILBERTO ROBLES SANCHEZ</p> <p style="text-align: center;">GUILLERMO GARCIA ESPEJO</p> <p>gerente y administrador respectivamente de "Distribuidora La Sultana", con dirección en Avenida Universidad No. 634 de esta ciudad, se sirvan pasar a esta Editorial a dejar arreglado asunto que tienen pendiente.</p> <p style="text-align: center;">EXCELSIOR, CIA. EDITORIAL, S.C.L.</p>
<p>Aparece foto</p> <p>Favor presentarse a terminar los asuntos que usted dejó pendientes, al separarse de esta empresa hoy miércoles a las 10 horas.</p>

Anuncios publicauos en "Excelsior" (1970)

En cambio, si es el más débil quien se esfuerza por imponer sus exigencias, las abandona muy rápido. Cualquier intervención de terceros, aunque llegara a tener éxito inmediato, tendría a la larga solamente desventajas. La pérdida se tiene que transferir a los precios. En muchos casos las empresas ya tienen por prevención reservas para exigencias que no son posibles de cobrar.

Sin embargo, estos casos de confrontación inmediata de poder son suavizados, si se trata de relaciones de negocios que duran más tiempo, es decir en nuestra terminología, de relaciones complejas de interacción. Aquí observamos esencialmente lo mismo que informó S. Macaulay sobre la práctica de los negocios en los Estados Unidos de Norteamérica. Para las dos partes lo más importante es mantener el contacto.¹¹⁴ La actitud conflictiva es flexible, y mejor se renuncia que insistir en contratos y normas jurídicas. Los derechos, a los que se renuncia hoy, pueden ser compensados mañana por un esfuerzo especial del otro. Cualquier intervención de un tercero solamente estorbaría esta relación de intercambio e introduciría normas en una situación donde se debería de tratar solamente de intereses.¹¹⁵

Finalmente, existe un tercer grupo de conflictos entre socios, quienes no tienen relaciones comerciales hace mucho tiempo, y no hay marcadas diferencias de poder entre ellos. No existe razón alguna para renunciar a conseguir su exigencia ni por razones de respeto al otro ni por miedo a represiones. Como no hay al alcance medios inmediatos de poder, se recurre a la ayuda de las normas que fundamentan la exigencia. Esta es la situación de la utilización de terceros, y en este caso de los juzgados, ya que el sistema de comercio no ofrece terceros. Pero este grupo de conflictos no es grande, debido a la estructura descrita de la economía mexicana —por lo menos no es muy notorio en la totalidad de las demandas presentadas ante los juzgados—.

En el 8 por ciento de los expedientes analizados ante los juzgados civiles de Primera Instancia en la Ciudad de México el demandado fue una sociedad anónima (compárese tabla 14). Ante los juzgados de paz, era el 4 por ciento. El número de pleitos en la industria y el comercio podía ser todavía un poco más bajo, porque eventualmente no en todos los casos inicia la demanda una empresa.

Solamente en este último grupo está garantizada la entrada del

¹¹⁴ Macaulay, Steward, "Non-contractual Relations in Business a Preliminary Study", en Lawrence M. Friedman y Steward Macaulay, *Law and the Behavioral Sciences*, Indianapolis 1969, pp. 145-164, p. 154.

¹¹⁵ "Keep Channels open between partners! Be careful about fighting in public!" son los consejos que se dan a los norteamericanos que quieren invertir en México. Cfr. Business International Corporation, *Mexico - Operating for Profit in a Changing Market*, New York, 1971, p. 55.

derecho al conflicto por medio de procedimientos. Se trata en la mayoría de los casos de procesos por juicios mercantiles que terminan relativamente rápido y sin corrupción.

En el caso de los otros grupos de conflictos podría producirse un desenlace del pleito acorde al derecho, con la intervención de los otros factores aquí controlados.

Como hemos visto, la complejidad de los conflictos no se deja evaluar uniformemente. Existen relaciones comerciales anónimas: pedidos por catálogos, donde la contraparte del negocio no es conocida y no interesa como persona o *rol*. Pero es riesgoso proceder así. Si y cómo se entrega el pedido y si se paga, esto no es forzosamente consecuencia del hecho de que existan normas jurídicas correspondientes. De todos modos en México se necesita más información sobre los otros, para poder esperar algo según las normas. Por ello, las estructuras de expectativas sólo normativas, en las que la contraparte funciona solamente como “causante en un programa de condicionamiento”, no son muy frecuentes. Con más frecuencia se encuentran los conflictos al otro lado de nuestra escala, en las estructuras de expectativas densas y referentes a personas. Muchos socios en los negocios se basan en una colaboración de décadas. Se conocen personalmente, se encuentran informalmente y por ello no pueden desarrollar sus conflictos sin tomar en cuenta la historia común de sus relaciones. Una sumisión de un conflicto a una norma jurídica, excluyendo toda complejidad es casi imposible de pensarla en relaciones de interacción de esta índole.

Pero la gran parte de las acciones comerciales o industriales se encuentra en el nivel de los *roles*. La contraparte no interesa en toda su personalidad, sino en sus características comercialmente relevantes, que sin embargo son de una naturaleza variada. Expectativas que se basan en el tamaño de la empresa, en la familia o nacionalidad del propietario, en su grado de educación, compiten en este nivel con expectativas normativas de costumbres comerciales y de derecho positivo. La terminación solamente judicial de un conflicto no sería aquí la regla, aun cuando la relación no esté distorsionada por diferencias de poder.

Igualmente hay que evaluar la influencia de la información jurídica y de la conciencia jurídica. Los industriales y comerciantes mexicanos por lo general están bien informados sobre cuestiones jurídicas. En parte ellos mismos son licenciados en derecho, ya que las facultades de derecho forman bastante más estudiantes de los que tienen cabida en profesiones meramente jurídicas. Las empresas más grandes

siempre tienen sus propios abogados o están en contacto estrecho con un despacho de abogados. Pero también un hombre de negocios mexicano hubiera podido decir: *"You can settle any dispute if you keep the lawyers and accountants out of it. They just do not understand the give and take needed in business"*.¹¹⁶ En la industria y el comercio se conoce el derecho privado y se identifica con su contenido. Sin embargo, sería considerado como inflexible, no conciliatorio y hasta irracional, someter la actitud propia en pleitos con socios de negocios exclusiva o sólo preponderantemente a aspectos jurídicos.

Como conclusión es válido decir que los conflictos de la industria y el comercio en su mayoría se resuelven directamente y sólo en caso de una falta de diferencias de poder y de tratarse de relaciones comerciales transitorias, llegan a los tribunales. Otro tipo de terceros no juega ningún papel. Sólo en estos pocos conflictos, que se resuelven judicialmente, entra el derecho privado. Por lo demás compete con otras normas e intereses, teniendo una reducida influencia en el desenlace del conflicto.

4.6 Conflictos fuera de los Sistemas Altamente Organizados

Ya describimos áreas esenciales de conflictos, como la familia, el campo, la empresa y el comercio, que cubren una gran parte de las interacciones en la sociedad mexicana. Hubieramos podido seguir este análisis con otros sistemas altamente organizados como son las culturas indígenas o el grupo judío de la población, sin embargo, nos distanciamos de ello por dificultades metodológicas. Ahora tenemos que describir, de una manera obviamente más general, todo lo que se puede probar con nuestro material sobre conflictos fuera de estos sistemas. Se trata en primer lugar de pleitos en el área del consumo, de las relaciones de arrendamiento, de los accidentes de tránsito y del área de las relaciones entre vecinos en zonas urbanas, es decir de conflictos, en los cuales los participantes se encuentran más bien por casualidad, no se conocen o se conocen poco y de todos modos no tienen nada en común más allá del pleito —a diferencia de los sistemas en que tienen una tarea común—. Pertenecen típicamente a la zona urbana, pero no son un sistema social. Es seguro que también estos conflictos son parte de la sociedad global mexicana, y en esta medida pertenecen a una interrelación cultural y estructural conjunta. Pero

¹¹⁶ Así la afirmación de un hombre de negocios norteamericano en Macaulay, *op. cit.* nota 114, p. 155.

esta sociedad tiene un grado de organización bastante más bajo que sus subsistemas, y esta diferencia tiene, según nuestras consideraciones teóricas, un claro efecto en el desarrollo de los pleitos de derecho privado.

Se puede decir, por lo pronto, de forma negativa:

- A) No hay obligación para evitar un conflicto.
- B) No hay un interés del sistema por regular un conflicto.
- C) No hay autorregulación por medio de “relaciones sociales de crédito”.

Mientras en los subsistemas descritos, los conflictos son considerados claramente como molestia no deseada y correspondientemente son discriminados fuera de estos sistemas no hay obligación para evitarlos. Una muestra clara la vemos en la tabla 57. Mientras en un conflicto familiar solamente el 11 por ciento estaba dispuesto en forma clara a demandar y el 10 por ciento condicionalmente, en un caso de indemnización por un accidente de tránsito el 85 por ciento estaba de acuerdo con una demanda. Otra prueba son las respuestas a la siguiente pregunta:

Supongamos que el cobrador de un camión quiere dar el asiento de usted a otra persona. ¿Se negaría usted a ceder el asiento y permanecer de pie o piensa que uno tiene que conformarse en estos casos?

La razón para la introducción de esta pregunta fueron las frecuentes observaciones personales en autobuses mexicanos, en donde el conductor lleva un régimen duro y da asientos, como le da la gana, asientos a los que tienen derecho otras personas. Las respuestas en Nayarit (la pregunta no se hace todavía en México, D.F.), se distribuyeron de la siguiente manera:

Tabla 65: Disposición a conflictos dentro de un autobús mexicano (n=300 entrevistados en Nayarit, sin respuesta: 1)

La disposición del conductor:

Se rechaza	256 (85%)
Se obedece	43 (15%)
	<hr/>
	299 (100%)

LOS CONFLICTOS SOCIALES EN MEXICO

239

Los dos *test* dan el resultado de una disposición igualmente alta para los conflictos. Observaciones del tránsito en México, que sin embargo no pudimos cuantificar, llegan al mismo resultado. Se puede hablar más bien de una obligación hacia la agresividad. El tamaño de los coches, el ruido de los claxons y de las cornetas, los gestos obscenos, pero sobre todo la pistola en la cajuela de mano que pocas veces falta, no hablan a favor de una estrategia para evitar los conflictos, sino más bien de una función de una válvula de escape de una agresividad reprimida —agresividad, que culturalmente está evaluada como positiva y que es casi indispensable en el hombre para lograr un reconocimiento social—.

Si la sociedad deja que broten conflictos fuera de los subsistemas sin impedirlos, entonces no sorprende que las instituciones para el arreglo de conflictos estén poco desarrolladas. La organización de los juzgados está considerada en México generalmente como insuficiente: cuatro quintas partes de la población las consideran lentas y corruptas (compárese tabla 31); los periódicos discuten muchas veces sus problemas.¹¹⁷ Los jueces están mal pagados y tienen contratos solamente por 6 años, su elección se hace según puntos de vista políticos. Y, sobre todo, el procedimiento en medida extrema por escrito es poco apropiado para comprender el conflicto en su complejidad social. Las partes sólo tienen acceso al juez ante los juzgados de paz. Solamente en casos excepcionales tiene lugar una “vista de la causa” en el sentido de que estén presentes las partes y discutan en el juzgado sobre la causa del pleito. Casi nunca se lleva a cabo una “vista de la causa” del tipo que tiene en mente Luhmann, es decir, un juego de *roles*, en el que se acepta por medio de interacción una realidad común y en el que se absorben protestas.¹¹⁸ Por lo menos, durante nuestra estancia de meses en los juzgados, nunca tuvimos la oportunidad de observar algo comparable. Ahora bien, seguramente es discutible en qué medida el proceso jurisdiccional debería de disminuir el potencial conflictivo del caso individual o en qué medida debería hacer valer el derecho. Pero es válido sin discusión que lo primero, al menos, es también tarea del proceso. Pero a esto no hacen caso ni al Código de Procedimientos Civiles ni la práctica.

También el acceso a los juzgados no es fácil. No se cobran cuotas en los juzgados; pero sin donativos frecuentes por lo menos al perso-

¹¹⁷ Cfr. los diarios *Excelsior* del 22.7.1969, 23.7.1969, 5.11.1969, 14.7.1970, 4.8.1970 y *Últimas Noticias* del 23.10.1969. Sin embargo, la razón de los problemas se ve demasiado simple en la elección de los jueces.

¹¹⁸ Cfr. Luhmann, *Legitimation*, *op. cit.* supra nota 5.

nal del mismo, que no son jueces, no avanza ningún proceso; también prácticamente hay la obligación de tener un abogado porque no-profesionales no pueden superar la formalidad y los escritos de los procesos. La Oficina de la Defensoría de Oficio en la ciudad de México es sin duda la institución mejor equipada de esta índole en todo México y sin embargo no tiene que ocuparse de más de 3 mil conflictos al año, de los que la mitad se pueden considerar del grupo de conflictos fuera de los subsistemas, los que nos interesan aquí (compárese arriba 3.4.13). No hay ninguna descentralización de la Defensoría de Oficio a las diferentes colonias.¹¹⁹ Fuera de la metrópoli casi no se puede hablar de la existencia de Oficinas de la Defensoría de Oficio. Pero de una parte de este trabajo se ocupan las delegaciones de policía en todo el país, sobre todo de aconsejar en cuestiones jurídicas y de conciliación. Pero el punto interesante en este contexto es que los agentes de Ministerio Público no están para esto. Ellos trabajan en las oficinas para cumplir con las tareas de la Procuraduría. Sin embargo, la ayuda jurídica en parte bastante amplia que dan, la dan espontáneamente y en realidad fuera de sus obligaciones de trabajo. Por ello su función en el arreglo de conflictos es en cada caso particular muy diferente, en lo que se refiere al número de casos y de su arreglo (compárese arriba 3.4.12). También las delegaciones muestran que, a pesar de una necesidad grande y obvia, no existe un interés del sistema en regularizar conflictos en la sociedad global mexicana con bajo grado de organización. Las diferentes divisiones de este sistema son tan poco interdependientes como para que los conflictos puedan causar molestias.

Además, hay que agregar que los conflictos fuera de los subsistemas tampoco se regulan solos, por medio de los mecanismos sociales de intercambio, arriba descritos (4.2.2). Para ello se necesitan relaciones sociales complejas, que se desarrollan durante un tiempo bastante largo por medio de interacciones estrechas que incluyen a la persona. Solamente en este caso tiene sentido tomar como crédito el desenlace del conflicto y esperar una recompensa tardía por medio de un cumplimiento exagerado de otras expectativas o por medio de quedarse atrás en las expectativas de la contraparte. Sin embargo, esta situación muy pocas veces tiene lugar en los conflictos aquí considerados. Las relaciones entre el vendedor y el cliente, entre los participantes en el tránsito, entre el dañado y la compañía de seguros,

¹¹⁹ Para comparar: La Oficina Pública de Información Jurídica y de Arbitraje en Hamburgo recibe en sus oficinas distribuidas por toda la ciudad anualmente 60 mil casos.

etcétera, son por lo regular únicas y efímeras. La contraparte no interesa como persona o *rol*, sino como sujeto de normas, del que se esperan acciones aisladas y muy concretas. Esto último es válido normalmente también para las relaciones entre el inquilino y el arrendatario, aunque éstas también son duraderas y tienen que ser evaluadas de manera un poco distinta.

En caso de poca intervención del sistema y de baja complejidad de interacción, el conflicto se deja solamente a las influencias del tercer factor, o sea, la constelación de poder entre las partes. Una diferencia de poder fuera del subsistema es una cosa esencialmente distinta a una diferencia de poder dentro del sistema. Los sistemas tienen una estructura de poder, es decir, el poder está canalizado y equipado con medios específicos que tampoco pueden ser aplicados deliberadamente, sino sólo según determinados modelos. De esta manera, por un lado hay que evitar violencia como aplicación extrema del poder, ya que puede provocar resistencia y, con esto, conflictos no deseados en el sistema. Por el otro lado, se anhela en muchos casos poder legal, pero no es necesario, porque la imposición de intereses crea dentro del sistema su propia legitimación, que no siempre requiere el reconocimiento de un sistema jurídico. El poder dentro del sistema se mueve en la mayoría de los casos en los muchos niveles intermedios entre la violencia y el derecho. En cambio, el poder fuera de los sistemas altamente organizados no tiene estructura y no dispone de un instrumentario disponible en cualquier momento. Las diferencias de poder difícilmente se pueden expresar en escalones intermedios. Quien anhela poder en este caso, necesita o los medios de la violencia o el derecho, o utiliza los dos caminos.

El conjunto habitacional del Seguro Social (Unidad Independencia) nos ofrece una buena prueba para estas afirmaciones, en contraste a las otras relaciones de arrendador-inquilino. El administrador aplica un régimen rígido, pero tiene suficientes posibilidades de imponer sus fines sin violencia y sin invocar las leyes. Los conflictos violentos son tan escasos como las demandas ante un juzgado (compárese arriba 3.4.14). En cambio, las demás formas de uso de las casas y los terrenos en la metrópoli están regidas por extremos rígidos. Muchos dueños de casa logran sus intereses sin intermediario, sacando a los inquilinos de sus casas. No hay trabajadores sociales que quieran ayudar y estén a su disposición o asociaciones de inquilinos que pudieran conciliar —como es el caso del conjunto habitacional—. Hay otro tipo de actividades por parte de los no-propietarios: ocupaciones de terrenos por grupos de inmigrantes sin vivienda están a la orden

del día y se convierten, aunque son llevados a cabo con violencia, después de 10 años, en derecho pleno de propiedad (artículo 1,154 del Código Civil del D.F.). Para el dueño de casa un medio funcionalmente equivalente a la violencia es la presentación de la demanda después de la negativa a aceptar la renta durante tres meses. Pero esta medida se puede prevenir por medio de un depósito de la renta en un juzgado, por lo que en la actualidad solamente puede ser aplicada a las capas bajas y no informadas de la población. De todos modos y a pesar de las leyes de protección al inquilino en el Distrito Federal, para el propietario de un edificio lo más seguro en su relación con el inquilino es apoyar su fuerte posición jurídicamente e imponerla en el conflicto ante un juzgado.

Muchos de los datos presentados en la parte de la observación muestran el efecto de la diferencia de poder en los conflictos de arrendamiento. Teniendo la posibilidad de elección entre la imposición violenta de sus intereses en contra del inquilino o de acudir a los juzgados, el dueño de casa prefiere el último camino como más fácil. Por ello, las demandas de dueño de casa son muy frecuentes (el 29 por ciento de todas las demandas ante los juzgados civiles de primera instancia y el 34 por ciento de las demandas ante los juzgados de paz en el Distrito Federal); pero éstas son presentadas solamente en los casos en que la demanda parece jurídicamente asegurada. Esta es una razón por la que las demandas de dueños de casa casi nunca son rechazadas. Si la situación jurídica parece insegura, se queda en un pleito directo. El inquilino como la parte más débil en el pleito, por la extrema escasez de viviendas, se encuentra ante la situación de oponerse a un desalojo violento; pero en caso de una demanda está dispuesto a un arreglo y acepta hasta un alza de la renta aunque ésta esté en contra del decreto de protección al inquilino. Por ello observamos muchas veces el retiro de las demandas por parte del dueño de casa. Una contestación a la demanda no le conviene al inquilino en un caso jurídicamente claro, sólo serviría para retrasar el proceso: el 81 por ciento de los procesos referentes a problemas de arrendamientos ante los juzgados civiles y el 59 por ciento de los procesos ante los juzgados de paz se quedan por ello sin reacción. El inquilino en las condiciones dadas de poder no va a ambicionar seriamente un éxito ante el juzgado por la desistimación de la demanda, ya que el dueño de casa no se quedaría en esto, sino buscaría la confrontación directa con más dureza. El hecho sorprendente de que faltan por completo sentencias a favor del inquilino, también puede ser una muestra para la diferencia de poder en los conflictos de arrendamiento.

to: por miedo a las consecuencias de un éxito, el inquilino no pelea ante el juzgado: más vale un mal arreglo que un buen juicio.

Para seguir exigencias propias contra el dueño de casa le falta al inquilino cualquier posición de poder. Una posición jurídicamente ventajosa no se puede lograr en vista de la escasez de vivienda. Por ello, los juzgados no lo pueden ayudar: una demanda de un inquilino contra un dueño de casa —por ejemplo, por hacer reparaciones, para que baje la renta demasiado alta, que va en contra del decreto de protección al inquilino— no se encuentra en nuestra selección de expedientes. El otro medio, la violencia, solamente la puede aplicar si se une con otros inquilinos, acciones que, sin embargo, tienen como delito una pena hasta de 5 años de cárcel (despojo, Artículo 395 del Código Penal del D.F.). Según nuestras informaciones, obtenidas en las delegaciones de policía, parece que esta única forma de defensa de sus intereses que tienen los inquilinos y los que no tienen vivienda, no pocas veces se lleva a cabo. Sin embargo, la intervención de la policía, en parte conciliadora y en parte castigadora evita por lo general el éxito de estas acciones.

En el conflicto vendedor-comprador, el poder está en la mayoría de los casos, pero no siempre, de parte de los vendedores. Los casos en que los vendedores no pudieron imponer sus intereses, fueron de nuestro conocimiento en el transcurso de la encuesta comercial que también incluyó negocios muy pequeños. Estas tiendas de consumo diario necesitan la buena reputación en el barrio, lo que les obliga a renunciar de cuando en cuando a un pago de contado. Como no tienen formularios de letras de cambio y tampoco son llenados para cantidades tan pequeñas, y como obviamente parece mezquino preguntar por el nombre y peor la dirección del tomador del crédito, entonces se hace solamente una lista de las cantidades que se deben: “Hombre con traje de gabardina, 80 pesos; hombre con el que platiqué de los estudiantes, 25 pesos”. De esta manera se pierden sumas, que son equivalentes a varios salarios mensuales de un trabajador. También negocios más grandes se ven involucrados de cuando en cuando a un declive de poder con un cliente influyente, que obliga a una renuncia a sus derechos. En estos casos no se puede demandar una letra de cambio con esperanzas de tener éxito. Un negocio de muebles informó que es totalmente imposible hacer un embargo precautorio en la casa de un político. Si es posible, no se vende a clientes así. Pero por lo regular el vendedor está en una posición suficientemente fuerte para proveerse de poder jurídico por medio de letras y pagarés.

Todas las compras a plazo, es decir, prácticamente cada compra de mercancías con valor duradero, se hacen por medio de letras. Se demandan rutinariamente y en la mayoría de los casos se realizan ya por el pago de la letra o por la satisfacción del embargo precautorio. Más de la mitad de todos los procesos en México, D.F., tres cuartas partes de todos los procesos en Tecuala y cuatro quintas partes de todos los procesos en Tepic, tenían como objeto conflictos de esta índole. Como en la mayoría de los casos no es posible presentar objeciones contra la demanda, y en un proceso que se refiere a problemas de letras de cambio tampoco son permitidos, todas las sentencias dictadas en estos casos acceden a la demanda. En el 90 por ciento de los procesos el comprador demandado por no pagar las letras ni siquiera se reporta al juzgado. El conflicto vendedor-comprador es el único tipo importante de conflicto, en la sociedad mexicana, en el que el uso de poder jurídico es tan atractivo por su realización simple, que los medios alternativos de poder, sobre todo la violencia, prácticamente no juegan ningún papel.

El conflicto comprador-vendedor, que se basa sobre todo en fallas de la mercancía, fracasa en cambio por la posición débil del consumidor. El poder jurídico no se puede lograr, como en el caso del vendedor, por medio de la firma de un documento de crédito, sino que tendría que ser peleado en un proceso completamente abierto, tanto en su parte jurídica como en su parte real. En esta situación en México no se presentan demandas. Pero, además de éste el consumidor no tiene ningún medio de defensa. No hay asociaciones de consumidores, ni oficinas de arbitraje para el consumidor.

Muy similar al conflicto comprador-vendedor son las cosas en el pleito de una persona que tiene derecho a indemnización contra una compañía de seguros. Si ésta no está dispuesta a dar una indemnización, la diferencia de poder es demasiado grande como para que valga la pena perseguir la aplicación del derecho. Sin embargo, en estos casos hay oficinas de arbitraje como de la Comisión Nacional de Seguros (compárese arriba 3.4.3) y el Consejo Técnico del Instituto Mexicano del Seguro Social (compárese arriba 3.4.4); pero al menos este último tiene lazos tan estrechos con el seguro, como para representar una instancia neutral capaz de conciliar las diferencias de poder, desde el punto de vista de la persona que tiene derecho a una indemnización. El Consejo Técnico es un órgano del Seguro Social que, aunque compuesto por diferentes grupos de interés, no se pone en contraposición a la propia institución por la queja de un asegurado. La influencia de la diferencia de poder se hace muy clara en las

cifras allí conseguidas. Si los patrones se sienten en desventaja, la diferencia de poder es relativamente baja y la frecuencia de las quejas alta. Si se sienten los trabajadores asegurados o sus familias en desventaja, la diferencia de poder es grande y la frecuencia de las quejas baja. La Comisión Nacional de Seguros es un órgano estatal de supervisión y no un órgano de las compañías aseguradoras. Pero la unión entre el partido en el poder y las compañías aseguradoras no necesita formas jurídicas para poder ser al menos entendible. Por ello, también en este caso hay una constelación que lleva al derechohabiente a una posición de poco poder, si no tiene relaciones políticas, por lo que acude pocas veces a los servicios de la comisión, lo que no podemos probar estadísticamente; pero se puede deducir del poco personal en el departamento de quejas. Como la utilización de estos dos caminos de conciliación es condición previa a una demanda ante los juzgados civiles o ante las Juntas de Conciliación y Arbitraje, no sorprende que en el análisis de los expedientes de los juzgados no se encontraron demandas contra las compañías aseguradoras. A pesar de una alta disposición conflictiva (compárese tabla 57), los conflictos no se desarrollan por falta de una previsión institucional. Si existen estas previsiones, también se imponen los derechos (compárense las cuotas de indemnización fácilmente reclamables en los juzgados de Distrito por accidentes mortales causados en las compañías estatales de suministro de energía y de transporte).

Pero los conflictos fuera de los subsistemas no siempre son marcados por un desequilibrio entre las partes. Por ejemplo, en casos de accidentes de tránsito no cubiertos por seguros, las partes están típicamente en la misma posición, o también en pleitos por préstamos de dinero, como los que tienen lugar diariamente en los barrios urbanos pobres, que no son subsistemas. Si es fácil darse cuenta de la falta del sobrepeso de uno de los involucrados, ninguno trata de seguir con el conflicto. Se ponen rápidamente de acuerdo y sin la intervención de terceros, como la policía o el juzgado. Muchas veces, sin embargo, la situación es tal, que la posición de poder no es clara, porque cada parte en el conflicto primero trata de impresionar con sus posibilidades de influencia. Así es recomendable, después de un choque de tránsito, la observación de que uno tiene muchas prisa porque tiene que ir a una recepción en Los Pinos, o se llama rápidamente a un pariente influyente. En estas situaciones tiene lugar una fase altamente conflictiva que sirve para evaluar el poder real del otro. Por ello, una de las varias formas de desarrollo es la de ir juntos o solo a la delegación de policía. Cada uno ve allí si puede aumentar su poder

por medio de la ayuda estatal, sobre todo mediante la aplicación del derecho penal, pero también del derecho civil. Si las partes después de haber terminado esta fase llegan a la conclusión de que ninguna de las dos puede activar suficientes recursos como para presionar al otro, rápidamente llega el conflicto a un fin por ceder los dos. En estos casos no se presenta una demanda ante el juzgado por la difícil calculabilidad del desenlace del proceso: los expedientes analizados en los juzgados civiles y en los juzgados de paz no contenían ninguno de los conflictos tan frecuentes por accidentes de tránsito o por préstamo de dinero.

Con esto, las posibilidades de influencia del derecho al desenlace del conflicto ya han sido ampliamente descritas. Por medio de la posibilidad de dejar intervenir a los juzgados, terminan los conflictos dueño de casa-inquilino y los conflictos vendedores-compradores, muchas veces de acuerdo con derecho privado. Los más débiles respectivamente, es decir, los inquilinos y los compradores por letras de cambio, no pueden imponer jurídicamente sus derechos. Algo similar es válido para todos los otros conflictos con diferencias de poder, con excepción de los conflictos por accidentes mortales en las compañías estatales de suministro de energía y de transporte, donde existen posibilidades fáciles de demanda (ante los juzgados de Distrito).

Solamente en un conflicto sin diferencia de poder, los otros factores que favorecen la efectividad del derecho son de posible importancia. La poca complejidad de los conflictos permite la observación normativa del pleito por las partes; sin embargo, si éstas son normas jurídicas depende de la conciencia y de la información jurídica. Las dos son relativamente altas en la ciudad en general y, especialmente, en los conflictos aquí considerados —sobre todo accidentes de tránsito, deudas, indemnización entre vecinos—, y aumentan más por la frecuente intervención de las delegaciones de policía.

Para este capítulo hay que dar como resultado que, fuera de los subsistemas, la forma de conflicto depende solamente de la distribución del poder entre las partes; el poder se puede manifestar como poder jurídico o como violencia. Sin embargo, el poder jurídico realizable se logra solamente por pocos grupos de la población, es decir, por dueños de casa, vendedores y —como excepción— familiares de los muertos en accidentes. Sólo estos grupos llevan los conflictos al juzgado. Para otros conflictos no hay procedimientos y, por ello, no hay mecanismos de equilibrio de poder. El derecho, sin embargo, puede llegar todavía a ser efectivo en el conflicto, cuando las partes

están en la misma posición social. Aquí las delegaciones de policía tienen una función importante de orientación y conciliación.

Mientras para los conflictos en sistemas altamente organizados los contenidos concretos del derecho privado y la organización actual de los juzgados se mostraron irrelevantes en gran medida, porque el desarrollo del conflicto obedece a otras leyes, los contenidos del derecho y el procedimiento jurídico son de influencia decisiva en la forma y el desenlace del pleito fuera de sistemas altamente organizados.

N.E. Por un error de imprenta, fue transcrito incompleto el cuadro de la página 81; su complemento se anota enseguida:

Características de elaboración

Grado de formalización: 3

Intensidad en el análisis del estado de cosas: 4

Posibilidad de aplicar normas jurídicas: 3

Rapidez de elaboración: 2

Riesgo de costas y gastos para las partes: 4

Output características

Cuota de terminación del litigio fuera del proceso: 4

Cuota de terminación del litigio dentro del proceso: 1