

## El Mercado Común Centroamericano y la cuestión de la burguesía gerencial\*

Willy A. Soto Acosta

### Resumen

*Al entrar en vigencia el Mercado Común Centroamericano, se utilizó el concepto de burguesía gerencial de parte de la sociología centroamericana. En este artículo, el autor pretende ahondar con nuevos criterios que permitan dilucidar los juicios erróneos que sobre este concepto se han esbozado. Se sostiene en el trabajo que tal concepto, y sobre todo la realidad concreta a que se refiere, toma significado a partir del fenómeno de la disociación relativa entre propiedad jurídica y propiedad económica de los medios de producción que sucede en las sociedades por acciones. hecho que permite que un tipo de agentes sociales —los gerentes o 'managers'— se desempeñen como capitalistas actuantes.*

*"Cuando, como condición inicial previa, se exija a los sociólogos el arrinconar determinados conceptos que tenían por costumbre aplicar a un orden de cosas, y volver al estudio de éstos, no se puede alimentar la ilusión de hacerse con muchos partidarios. No es tampoco éste el fin que buscamos. Creemos, por el contrario, que ha llegado el momento de que la sociología renuncie, por decirlo así, a los éxitos del vulgo y revista el carácter esotérico que conviene a toda ciencia. De esta manera ganará en dignidad y en autoridad lo que pierda quizá en popularidad. Pues mientras se mezcle en la lucha de los partidos, mientras se contente con elaborar con un poco más de lógica que la ordinaria, las ideas comunes, y, por consiguiente, no suponga ninguna competencia especial, no se encuentra en condiciones de hablar lo bastante alto para hacer callar las pasiones y los prejuicios. Seguramente está todavía lejos el tiempo en que podrá desempeñar eficazmente este papel; lo que nos ha impulsado a trabajar es el deseo de ponerla en condiciones de que algún día pueda desempeñarlo".*

Emilio Durkheim: *Las reglas del método sociológico*, Ediciones Bogotá, Colombia, s.f., p.p. 136-137.

### Introducción

El presente estudio tiene dos objetivos. Primeramente, analizar como el concepto "*burguesía gerencial*" —surgido a raíz de la experiencia del

\* Avance del proyecto de investigación: "*La clase gerencial en Costa Rica*" que realiza el autor en la Escuela de Ciencias Políticas de la Universidad de Costa Rica, y del cual la Revista de Ciencias Sociales publicará en los próximos números otros adelantos.

Mercomún— carece de rigor científico, pues tal como tradicionalmente ha sido utilizado, el mismo hace referencia a la fracción industrial que tiene un papel subordinado y de intermediario del capital extranjero.

El segundo objetivo, corolario del anterior, es tratar de esclarecer y definir la problemática de los gerentes como grupo burgués; para lo cual se pasa revista a dos aspectos estrechamente relacionados que la explican: El fenómeno de la disociación relativa entre propiedad jurídica y propiedad económica / posesión en las sociedades por acciones, y la realización del trabajo de dirección y supervisión del proceso productivo por parte de los "managers".

Conviene aclarar que el presente trabajo es una investigación de orden bibliográfico, pues su objeto de estudio es un concepto. El orden de exposición del análisis corresponde al de los objetivos propuestos.

## I. El Mercomún y la concepción de la burguesía gerencial como una fracción industrial dependiente

1. Una investigación como la presente, que trata de analizar la burguesía gerencial en Costa Rica, necesariamente tiene que estudiar la experiencia del Mercado Común Centroamericano y esto por cuanto el concepto "burguesía gerencial" apareció en nuestro país a raíz de la instalación de subsidiarias de empresas transnacionales, para referirse a cierta hegemonía (no verificada) de los gerentes de esas compañías dentro de la fracción industrial. Antes de entrar a estudiar este elemento, veamos a rasgos generales, la gestación del Mercomún.

### A. La inversión extranjera directa en la industrialización centroamericana

La paternidad del Mercado Común Centroamericano hay que atribuirle a la Comisión Económica para América Latina (CEPAL).

Como solución al subdesarrollo centroamericano este organismo ideó como solución la estrategia denominada "industrialización por sustitución de importaciones", la cual para realizarse requería la unión a nivel de mercados de los países de la región, debido a la pequeñez y características de las economías locales.

Sin embargo, los planes cepalinos tropezaron con un obstáculo que va a ser el germen de la in-

versión directa extranjera en Centroamérica: los Estados Unidos. En efecto como lo apunta Susanne Jonas Bodenheimer el intervencionismo estatal y la planificación como herramientas implícitas en la estrategia cepalina chocaba contra la doctrina de irrestricta libertad de empresa pregonada por aquel gobierno (Bodenheimer, 1981: 32-37).

Como reacción a este rumbo "socializante", los Estados Unidos decidieron intervenir en el proceso integracionista, lo cual significó la exclusión de la CEPAL y su principio de desarrollo equilibrado, y la subordinación de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones a la expansión comercial (*Ibid*: 36, 38-41).

La hegemonía estadounidense, expresada en la implantación de la filosofía del libre juego de las fuerzas del mercado, condujo a una oleada de empresas transnacionales a la región:

*Primero, y siempre primordial, Estados Unidos no toleraría restricción alguna a la entrada de empresas extranjeras (principalmente estadounidenses) al mercado centroamericano. Los inversionistas extranjeros deberían tener la más absoluta libertad para invertir en cualquier país (sin consideraciones de equilibrio regional) y en cualquier sector (permitiendo incluso la toma de control sobre empresas locales en los sectores tradicionales, así como la dominación total en las ramas industriales más nuevas y modernas), de usar los recursos crediticios locales, de importar cualquier tipo de tecnología (sin preocuparse del efecto sobre el empleo), etc. En otras palabras con esta estrategia todo el proceso de industrialización se ha orientado hacia la atracción de inversionistas extranjeros. Esta estrategia ha logrado resultados dramáticos en cuanto a las nuevas inversiones: el influjo de capital extranjero se ha más que triplicado entre 1960 y 1968, y en este último año el valor de las inversiones estadounidenses en libros, solamente, sumaba casi US \$5 billones. Pero el precio de este tipo de industrialización, que se hace sin control alguno sobre la inversión extranjera, ha sido alto (Ibid: 95).*

Así, la integración económica centroamericana fue un campo propicio para el proceso de transnacionalización del capital.

No obstante lo anterior, las consecuencias de esto no ocurrieron solo en lo económico, sino que la creación del Mercado Común y la inversión

extranjera directa tuvieron un efecto importantísimo en la estructura social de la región: el surgimiento de grupos sociales que van a tener su base de acumulación en la industria y la relación (alianza) de éstos con el capital extranjero.

En efecto, consideramos que quizás el mayor efecto de este proceso desde el punto de vista sociológico es el reacomodo de fuerzas sociales ocurridas en Centroamérica, reacomodo caracterizado por el surgimiento de una burguesía industrial que posteriormente va a tener la oportunidad de jugar un papel muy importante dentro de los bloques en el poder y el desplazamiento relativo de los grupos sociales ligados al agro.

Pero esta burguesía industrial surgida de la integración no tiene las características que tiene sus homólogos de los países desarrollados, sino que por el contrario, dado el papel de la inversión extranjera directa y de las características que tomó la industrialización por sustitución de importaciones, las fracciones industriales centroamericanas son burguesías dependientes del capital extranjero.

## B. El caso de Costa Rica

La participación de Costa Rica al Mercado Común Centroamericano y por lo tanto la introducción de la industrialización fueron impulsadas por el Partido Liberación Nacional.

*Debe quedar claro —apunta Jorge Rovira— que el sector industrial costarricense se desarrolló en virtud del respaldo que le diera el Partido Liberación Nacional. Por lo demás, el capital industrial localizado en Costa Rica dentro del cual se encuentra bien abaluartado el capital imperialista, ha sido desde 1959 un capital altamente favorecido por Liberación, favorecido a través de los más variados mecanismos e instrumentos: por medio de medidas de naturaleza crediticia, monetaria y fiscal (Rovira, 1982: 103).*

Las razones por las cuales se orientó el desarrollo costarricense a partir de los sesenta con rumbo hacia la industrialización, ya han sido señaladas por varios autores:

*Sin pretender profundizar mucho sobre las causas que justificaron el cambio del modelo agroexportador por el modelo de sustitución*

*de importaciones, debe recordarse que, en lo fundamental, dicho cambio de modelo se debió en gran parte a las crisis periódicas, y cada vez más fuertes, provocadas por los ingresos del sector externo que dependían de unos pocos productos de exportación y que cuando variaban los precios internacionales de dichos productos, causaban reducciones muy bruscas en los ingresos por exportaciones. Esto significaba reducir el empleo, también afectaba sensiblemente las recaudaciones del Gobierno causando crisis fiscales y sociales importantes (Fallas, 1982: 21).*

Sin embargo, las esperanzas puestas en este "modelo" pronto se fueron desvaneciendo:

*El proceso de industrialización que inició Costa Rica en la década de 1960, al igual que los demás países del Istmo Centroamericano, lejos de conformar un sistema económico que propiciara un desarrollo autosostenido y más independiente y que estableciera, simultáneamente, una distribución del ingreso, más o menos igualitaria, que permitiera al menos un mínimo de bienestar y de acceso a los servicios básicos para cada costarricense, ...ha propiciado un sistema económico excesivamente vulnerable y altamente dependiente del exterior, en particular de las empresas transnacionales, en materia de capital, de insumos y de tecnología (Ibid: 24).*

Una de las razones de este fracaso de la estrategia de sustitución de importaciones como medio para alcanzar el desarrollo económico ya está mencionada en la anterior cita de Helio Fallas: las empresas transnacionales, y más concretamente, el papel predominante de ellas en el sector industrial, lo cual le da a éste un carácter dependiente del capital extranjero.

Habíamos mencionado como la hegemonía estadounidense sobre el proceso integracionista orientó y subordinó la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones hacia la atracción de inversiones directas extranjeras. Es por esto que en Costa Rica,

*con el patrocinio brindado a esta ley (de Protección y Desarrollo Industrial) y con su aprobación en la Asamblea Legislativa), Liberación Nacional no sólo otorgó un gran aliciente a la apertura de nuevas industrias, constituyendo una*

parte de las bases legales que se requerían para impulsar al país hacia un nuevo estadio de su desarrollo capitalista, sino que también le abrió la puerta de par en par —quién sabe cuán conscientemente— al capital extranjero, viéndose compelido ahora, además, a avanzar en la dirección complementaria del paso dado: integrar a Costa Rica al Mercado Común Centroamericano (Rovira, 1982: 100-101).

Este proceso de inversión extranjera directa que acompañó la industrialización determinó que se desarrollara un sector industrial dependiente y subordinado del capital extranjero, y por lo tanto una burguesía industrial subalterna. Veamos esto.

A nivel económico, esta dependencia y subordinación debe estudiarse en dos niveles: la nacionalidad de las empresas industriales y las características económicas del sector.

En cuanto a lo primero, los números son reveladores: de las 102 empresas industriales catalogadas como las más grandes, establecidas entre 1963 y 1975, 53 son totalmente extranjeras, 16 son mixtas, y las restantes 33 son nacionales. O sea, 69 tienen participación de capital extranjero y las restantes son nacionales (Muñoz, 1983: 223).

En términos más generales, la importancia de la inversión extranjera en Costa Rica es enorme en relación al resto de la región centroamericana pues constituye el país más penetrado por las empresas transnacionales (ET), con un 31.4% del total del número de subsidiarias en Centroamérica, porcentajes que se expresa en 169 establecimientos correspondientes a 161 ET (Castillo, 1980: 177-183). Además, este país

*experimentó la mayor captación del capital foráneo, ya que entre 1971 y 1975 la tasa promedio de crecimiento de la inversión extranjera fue superior al 10% anual (Ibid: 184).*

Pero la dependencia y subordinación de la fracción industrial se manifiesta no sólo en su papel minoritario frente al capital extranjero sino también en el hecho de que esas empresas nacionales se encuentran en una estructura muy concentrada y oligopólica (Izurieta, 1982: 1357), además de ser dependiente del exterior en lo que se refiere a materias primas, insumos y financiamiento.

La consecuencia a nivel de la estructura social de estas características en que se desenvuelve la

industrialización, es que determinan una “burguesía industrial” cuyos miembros no son ‘robustos’ capitalistas, sino empresarios que se asocian en el capital extranjero; tal como lo apunta Rovira:

*Y es que, ciertamente, no existiendo condiciones en Costa Rica para un proceso de industrialización de envergadura, de una naturaleza autosustentada, careciéndose de una burguesía industrial de siquiera mediana fuerza, encontrándose la economía costarricense enmarcada en el carácter que adopta la economía internacional luego de la Segunda Guerra Mundial, es decir, bajo el dominio del gran capital monopolístico, principalmente norteamericano, Liberación Nacional no podía terminar haciendo más de lo que hizo, esto es, propiciando una industrialización y una integración regional que hegemonizada por el capital imperialista permitiría, a lo sumo, que algunos empresarios nacionales se asociaran con éste o surgieran independientemente, pero sin mayor potencialidad y siempre acechados por la vorágine que entraña, para los débiles, la dinámica competitiva del capitalismo (Rovira, 1982: 104).*

Como consecuencia de la participación del capital extranjero en el Mercomún, manifestado en la instalación de subsidiarias de ET, varios autores han apuntado el surgimiento de una “burguesía gerencial”. Así, por ejemplo, Samuel Stone expresa lo siguiente:

*En Costa Rica la penetración del capital extranjero en el proceso de industrialización, pareciera estar creando paulatinamente un tipo de gestión político-patrimonial. Se ha constatado que los que pertenecen a esta nueva clase gerencial son miembros de la clase dirigente, y por lo tanto, se identifican con ellos política y socialmente. Han sido escogidos por las empresas extranjeras, no solamente por su formación profesional o por su competencia, sino sobre todo por sus vínculos con las distintas agrupaciones de la clase dirigente (Stone, 1976:355).*

Refiriéndose a este grupo social, José Luis Vega apunta:

*Desde el punto de vista sociopolítico, la consecuencia más importante que tuvo el rápido crecimiento de la industria, bajo la égida del capital inversionista tradicional, fue el surgimiento*

de un nuevo grupo social, claramente diferenciado dentro del bloque de la clase dominante. Se trata de una 'burguesía gerencial', fuertemente ligada al capital extranjero, al que representa agresivamente en las transacciones comerciales y, últimamente, en los procesos políticos (Vega, 1972: 65-66).

A partir de la identificación de esta burguesía gerencial, algunos autores han elaborado elementos teóricos que vamos a proceder a exponer y criticar.

## 2. Las diferentes concepciones acerca de la burguesía gerencial

### A. La concepción de Darcy Ribeiro

Este autor nos habla de un grupo social al que denomina *estamento gerencial extranjero*, constituido por "una vasta capa de gerentes de empresas extranjeras, de intermediarios, de abogados administrativos, de tecnócratas que actúan como testamentos de los intereses extranjeros" (Ribeiro, 1978: 159):

*Esta comunidad de intereses (extranjeros) aliena y opone a sus propios pueblos a un amplio sector de los profesionales de nivel universitario de América Latina. Miles de abogados, economistas, ingenieros, periodistas, sociólogos y especialistas en diversos campos integran este ejército técnico-administrativo al servicio de los intereses antinacionales.*

*Para este contingente, el ideario de tesis y soluciones norteamericanas para los problemas de América Latina es un verdadero catecismo que se altera según cambian los rumbos de la política norteamericana. Su proyecto de vida es llegar a ser ejecutivos o consultores de las grandes empresas estadounidenses; llegar a convivir con la comunidad norteamericana local y dar su contribución a la cruzada destinada a descontaminar del contagio revolucionario a las clases subalternas y en especial a la juventud, a través de mecanismos filantrópicos, doctrinarios y represivos (Loc. Cit.).*

Ribeiro define de la siguiente manera el estamento gerencial extranjero como grupo social:

*Esta masa de intereses económicos (del capital extranjero) no está representada por un patronato de propietarios, sino por un estrato de carácter burocrático: los grupos gerenciales que comandan localmente las empresas extranjeras y los cuerpos técnicos profesionales a su servicio. Esa característica burocrática es la que nos obliga a calificarlo como un estamento y a diferenciarlo, dentro de la clase dominante, como un segmento singular y predominante. Es por su intermedio como se ejerce la construcción imperialista, merced a la implantación de sucursales de las grandes empresas monopolistas internacionales y su asociación con empresas nominalmente internacionales y su asociación con empresas nominalmente nacionales (Ibid: 154).*

Consideramos que este autor le quita toda la especificidad a este grupo social al calificarlo como un estamento burocrático que simplemente administra el capital extranjero y al decir que no son propietarios de medios de producción. Evidentemente aquí este autor se refiere a una propiedad jurídica pero se le escapa el hecho de que este grupo puede ejercer una propiedad económica y/o relaciones de posesión y por lo tanto ser burgués al ocupar el lugar del capital y no un estamento por cumplir funciones burocráticas.

En este punto es importante destacar que la explicación que da Ribeiro el "estamento gerencial extranjero" presenta una contradicción: por un lado dice que este grupo no es "un patronato de propietarios, sino un estrato de carácter burocrático", pero por otro expresa que es "un segmento singular y predominante" de la clase dominante:

*En la etapa actual ya son evidentes algunos efectos decisivos de ese movimiento de integración superimperialista. Entre ellos, la hegemonía del estamento gerencial en el conjunto de las clases dominantes, como el núcleo fundamental de decisiones económicas, que ejerce, además, el liderazgo en cuanto a la formulación de las directrices de ordenación del régimen, garantizadoras de las condiciones para el buen funcionamiento del sistema de dominación. Es también el estamento manipulador de la máquina político-administrativa y de los órganos de seguridad encargados de la represión contra los sectores virtualmente insurgentes de América Latina (Ibid: 165).*

Si es simplemente un grupo burocrático, ¿Cuáles serán los criterios que utilizan para no solo clasificarlo dentro de la clase dominante sino darle dentro de ésta un papel "*singular y predominante*"? Además, si el estamento gerencial extranjero no es un patronato de propietarios jurídicos de medios de producción y tampoco de propietarios económicos —pues para Ribeiro, lejos de ejercer un dominio relativo del proceso productivo, cumplen solo un papel burocrático—, no comprendemos como su calificación de "*el núcleo fundamental de decisiones*".

#### B. La concepción de Torres-Rivas y González y la crítica de Murga

Edelberto Torres-Rivas y Vinicio González, a partir del papel de la inversión extranjera en el sector industrial, mencionan que el

*(...) grupo industrial debería calificarse, más modestamente como 'gerencial' por sus funciones más administrativas y técnicas que de propiedad y decisión (Torres-Rivas y González, 1972: 59).*

Aquí tenemos que hacer una ruptura teórica con esto, pues como veremos más adelante la burguesía gerencial es tal por ejercer una propiedad económica y/o relaciones de posesión y ocupar así el lugar del capital y no por cumplir "*funciones administrativas y técnicas*" como establecen estos autores, que de esa forma denominan burguesía a un grupo al cual le otorgan una definición de burocracia.

Otro estudio cuyo autor es Antonio Murga, es muy interesante. Murga, de su análisis empírico llega a una conclusión para el caso de Honduras:

*De esta forma, la industrialización nacida como una industrialización desnacionalizada y por lo mismo, subordinada a los intereses del capital imperialista, ha condicionado el carácter estructural de la fracción industrial de la burguesía hondureña. Incapaz de generar su propia base de sustentación y de implementar un proyecto nacional de desarrollo autónomo, la burguesía hondureña encuentra sus límites de acción económica y política allí justamente donde comienzan los intereses del capital monóplico imperialista (Murga, 1982: 70).*

Pero a partir de este hecho empírico, este autor saca una conclusión en la que utiliza un concepto de burguesía gerencial que consideramos erróneo:

*Lo anterior no trata de sugerir que la penetración imperialista no haya tenido un alcance y el crecimiento de una burguesía industrial nativa para dar lugar, como ha sugerido otra línea de interpretación, a la formación de una burguesía gerencial. El problema teórico es, obviamente, más complejo y nada resuelve el uso de conceptos que aparentemente guardan cierto rigor teórico, pero que buscan resolver por la vía menos adecuada —pero tal vez la más fácil— un problema hartamente difícil (Loc. Cit.).*

Tratando de superar esa "*otra línea de interpretación*" (refiriéndose a Torres-Rivas y a González), Murga se queda en ella, pues no lucha contra el concepto de "*burguesía gerencial*" utilizado por aquellos autores sino que parte de éste y por ello le otorga características semejantes a las que le da Torres-Rivas y González: un grupo "*que cumple funciones estrictamente administrativas en las empresas extranjeras*", "*burguesía gerencial encargada de la administración de los intereses imperialistas*" (Loc. Cit.).

En el análisis de Torres-Rivas y González se entiende la burguesía gerencial como una burguesía industrial que es administradora del capital extranjero, y Murga no acepta que la fracción industrial hondureña sea gerencial porque es propietaria. Ambos estudios cometen un error: el asimilar el concepto de burguesía gerencial a una burguesía industrial local administradora de intereses extranjeros. Error capital: una cosa es la fracción industrial —un conjunto de agentes sociales que tienen una base de acumulación propia: la industria— y otra lo es un conjunto de agentes —los gerentes— que lo que tienen en común es el realizar el trabajo de dirección y supervisión y usufructuar así de algunos de los poderes o facultades que se derivan de la relación de propiedad económica de los medios de producción (por esto, la burguesía gerencial puede tener un arraigo, además de la industria, en otras ramas económicas —comercio, finanzas, etc.).

#### C. La concepción de Rodolfo Cerdas

Este autor analiza la aparición de un nuevo grupo social —producto del Mercomún— al que

denomina “burguesía gerencial integracionista”, y que describe así:

*Lo que ha aparecido en base a la integración económica de Centro América, no ha sido un simple grupo de burguesía industrial. Es, más bien, un grupo social con características económicas, sociales, políticas y psicológicas absolutamente específicas, que lo convierten en el enemigo principal del desarrollo económico independiente de Costa Rica, y la principal amenaza a las tradiciones democráticas, civilistas y de conciencia de la nacionalidad de nuestro pueblo (Cerdas, 1972: 90).*

A partir de esto, Cerdas le otorga cinco características a este grupo social:

“a) Ausencia de poder económico independiente” No obstante tener este grupo una gran fuerza económica, la misma pertenece al capital norteamericano por lo que:

*Se trata de un grupo de burguesía gerencial, directamente a sueldo y dependiente del capital extranjero... (Ibid: 91).*

“b) Tendencias entreguistas antinacionales. Agresividad económica”. La burguesía gerencial muestra la agresividad económica del empresario: busca la ampliación de la participación del capital extranjero en la esfera económica y política del país. Esto trae como consecuencia el aumento de la dependencia nacional a este capital.

“c) Tendencia autoritaria y policial. Agresividad política”. Este grupo social recurre al aparato policial para proteger sus intereses cuando estos se ven amenazados.

“d) Nueva base de apoyo del capital extranjero y la dependencia.

*La existencia del nuevo grupo gerencial hace gravitar sobre el país, no sólo su peso específico de grupo ascendente al servicio del capital extranjero, sino el lastre total de las relaciones de dependencia en el nivel nuevo y superior en que se proyectan sobre el continente en general y Centroamericano en particular (Ibid: 128).*

“e) No es una burguesía auténticamente nacional

*La conclusión es irrefutable: estamos ante un sector burgués que ni es burguesía propiamente dicha, ni es nacional, ni logrará nunca un desarrollo económico para nuestro pueblo, que supere la dependencia y el subdesarrollo (Ibid: 130).*

Consideramos que el análisis realizado por Cerdas contiene dos puntos débiles.

En primer lugar, caracteriza a la burguesía gerencial como un grupo “a sueldo y dependiente del capital extranjero” y por lo tanto “servidor del capital extranjero”. Con esto se le niega cualquier grado de ejercicio de la propiedad económica y/o posesión, y se le denomina “burguesía gerencial integracionista” se le da una connotación de estamento burocrático de intereses extranjeros, lo cual pone en cuestión aquella calificación.

El segundo punto débil que presenta el análisis de este autor —y que está directamente relacionado con el anterior— es la característica “ausencia de poder económico independiente” que se le da al grupo social en cuestión. Aquí se le escapa a Cerdas que el poder económico de una clase o fracción de clase más que por la propiedad jurídica de los medios de producción está dado por las relaciones de propiedad económica y de posesión, y los gerentes, —al realizar el trabajo de dirección— son agentes de esas relaciones de producción.

La ausencia de poder económico pone en duda el calificativo de burguesía que se le da a este grupo, pues un conjunto de agentes sociales sólo es burgués en la medida en que ejerce algunas de las facultades de la propiedad económica de los medios de producción. A esto hay que sumar lo que mencionamos antes, o sea, la connotación de burocracia que se le da.

Ahora, ¿a partir de qué esta “burguesía gerencial integracionista” “a sueldo y dependiente” y desprovista de un poder económico independiente, constituye “la principal amenaza a las tradiciones civilistas y de conciencia de la nacionalidad de nuestro pueblo”? y ¿dónde está la base económica de su agresividad económica y autoritaria policial? Esto no lo explica Cerdas.

Además, este autor comete el mismo error señalado anteriormente a otra concepción: el de denominar burguesía gerencial a la fracción industrial

local con características administrativas del capital extranjero.

#### D. Crítica a las anteriores concepciones

De lo que se ha expuesto acerca de las diferentes concepciones de burguesía gerencial se puede concluir que las mismas presentan tres errores:

- a) Una incoherencia interna: se le denomina burguesía a un grupo al cual se le atribuyen características propias de una burocracia.
- b) Se considera como burguesía gerencial a la fracción industrial dependiente del capital extranjero. Como ya se señaló, existe una diferencia abismal —desde el punto de vista de la definición de conceptos— entre la burguesía industrial y la gerencial: aquélla constituye una diferenciación jurídico-económica de la clase dominante tomando en cuenta las diferentes fuentes de acumulación del capital (industria, comercio, agro, finanzas); mientras que la burguesía gerencial no es una fracción del capital pues no tiene una base propia de acumulación (existen gerentes en la industria, en el comercio, en las finanzas, etc.), sino que su carácter burgués está dado por el hecho de que al realizar el trabajo de dirección y supervisión usufructúa de los poderes que se derivan de la relación de propiedad económica, lo cual implica que explota fuerza de trabajo y capta plusvalía (a partir de la cual puede acumular); aspectos éstos que se profundizarán más adentro.
- c) Se produce una identificación mecánica entre propiedad jurídica de producción y burguesía, y por esto se dice que los gerentes no son propietarios sino burócratas (lo cual conduce nuevamente a la incoherencia interna del concepto señalado en el punto a) porque no obstante su carácter de administradores se le denomina burguesía). Este problema se debe al error epistemológico más general de identificar propiedad jurídica con capitalismo y la abolición de ese tipo de propiedad con el socialismo, haciéndose abstracción de las relaciones de producción reales que subyacen detrás de los títulos jurídicos.

Tratando de superar esto, la concepción de la burguesía gerencial como capitalistas actuantes

que aquí utilizamos, parte de la disociación relativa entre propiedad jurídica y propiedad económica que introduce la sociedad por acciones y del consecuente hecho de que los gerentes, como agentes del trabajo de dirección y supervisión, ejercen —sin el título jurídico formal— algunos de los poderes o facultades de la relación de la propiedad económica. Veamos a continuación los dos elementos que, a nuestro criterio, explican la cuestión de los “*managers*” como grupo burgués: las relaciones de producción en la sociedad por acciones y, consecuencia de eso, el papel del gerente en el proceso productivo.

#### II. La sociedad por acciones y el gerente como capitalista actuante

1. El cambio que introduce la sociedad por acciones en las relaciones de producción

Para entender la disociación relativa que sucede en la sociedad por acciones entre propiedad jurídica y propiedad económica/posesión, tenemos que remitirnos a dos aspectos de este fenómeno: el papel del capital dinerario y del trabajo de dirección y supervisión en el proceso productivo.

- A. El origen de la disociación: la diferenciación entre capital dinerario y capital productivo

Marx introduce una diferenciación entre dos tipos de capitalistas, el dinerario y el productivo o actuante. Este último es el encargado de llevar a cabo el proceso productivo ejerciendo la propiedad económica de los medios de producción con el dinero que jurídicamente pertenece al primero:

*“El capital que devenga interés es el capital en cuanto a propiedad frente al capital en cuanto a función”* (Marx, T. III, 1980: 485).

Como resultado de esto, la plusvalía engendrada en la producción asume dos formas transmudas y mistificadas: el “*interés*”, que le corresponde al capitalista bancario por el hecho de haber prestado “*su*” dinero, y la “*ganancia empresarial*”, que le corresponde al capitalista actuante por haber transformado el dinero en capital en el proceso productivo a través de la explotación del trabajo asalariado.

Es necesario destacar que los roles de capitalista financiero (al que le corresponde el "interés") y el de capitalista productivo (al que le corresponde la "ganancia empresarial") son relativos en el sentido que los pueden desempeñar varios agentes sociales. Así, el papel de capitalista financiero puede corresponder al banquero y/o al accionista de la sociedad (en el sentido que pone a disposición —a través de la compra de acciones— "su" dinero, el cual puede provenir de un préstamo bancario), y el de capitalista productivo puede corresponder al accionista o —como se verá más adelante— al gerente.

Sea el banquero y/o el accionista quien disponga del capital-dinero, este agente no hace sino ejercer la propiedad económica sobre capitales que jurídicamente pertenecen a muchos ahorrantes. Como lo señala S. Ménshevikov:

*En la época del capitalismo monopolista, la propiedad capitalista privada conserva su función fundamental. Al mismo tiempo, la propiedad de los capitalistas financieros, a diferencia de la simple propiedad capitalista privada, posee una peculiaridad nueva. Contiene un elemento creciente de expropiación no sólo del proletariado, privado de todos los medios de producción, no sólo de los pequeños productores de mercancías, que viven del fruto de su propio trabajo, sino, además, de la propiedad capitalista privada de un gran grupo de personas que no son capitalistas financieros. Dicho en otros términos, la propiedad de estos últimos sirve de base para la apropiación tanto del trabajo ajeno no retribuido como de la propiedad ajena sobre los medios de producción.*

*Pero el quid de la cuestión consiste en que la propiedad privada de los capitalistas financieros posee la facultad de atraer y mantener bajo su férula a una infinidad de capitales ajenos y de recursos pecuniarios ajenos disponibles. Por su forma, estos capitales y estos recursos permanecen en propiedad de muchos millones de personas, pero en realidad, se encuentran a disposición de una cúspide contada: la plutocracia (Ménshevikov, s.f.: 152).*

Lo fundamental aquí radica en que el sistema crediticio permite llevar a cabo el proceso productivo sin necesidad de que el capitalista actuante tenga la propiedad jurídica del capital:

*...el crédito ofrece al capitalista individual, o a*

*quien se considera un capitalista, una disposición absoluta, dentro de ciertos límites, de capital y propiedad ajena, y por ende de trabajo ajeno. El hecho de disponer de capital social, no propio, le permite disponer de trabajo social (Marx, T III, 1980: 566).*

#### **B. La separación entre el capitalista productivo y el trabajo de dirección y supervisión**

Así como el capitalista productivo no tiene que ser necesariamente el propietario jurídico del capital con el cual opera, tampoco tiene que ser el que dirija personalmente el proceso productivo:

*La propia producción capitalista ha hecho que el trabajo de dirección superior, totalmente separado de la propiedad del capital, ande deambulando por la calle. De ahí que se halla tornado inútil que el propio capitalista desempeñe esa tarea de dirección superior. Un director musical no tiene por qué ser, en absoluto, propietario de los instrumentos de la orquesta, ni pertenece a sus funciones como director el que tenga que ver con el 'salario' de los músicos restantes (Ibid: 494).*

Esto es muy importante por cuanto se establece que el trabajo de dirección y supervisión, ya sea ejercido por el capitalista productivo o por un "manager" o gerente, constituye el lugar de la propiedad económica de los medios de producción. Prueba de ello lo constituye el hecho de que, con el desarrollo de la sociedad por acciones, el capitalista actuante se convierte en el director de la empresa ("administrador de capital ajeno"), en contraposición a los accionistas que desempeñan las funciones de capitalistas dinerarios:

*Transformación del capitalista realmente activo en un mero director, administrador de capital ajeno, y de los propietarios de capital en meros propietarios, en capitalistas dinerarios. Incluso si los dividendos que obtienen engloban el interés y la ganancia empresarial, es decir la ganancia total (pues la retribución del director es, o debe ser, mero salario de cierto tipo de trabajo calificado, cuyo precio se regula en el mercado laboral, al igual que el de cualquier otro trabajo), esa ganancia total sólo se percibe en la forma de interés, es decir como mera recompensa por la propiedad del capital, que entonces se separa por completo de la función*

*en el proceso real de reproducción, así como esa función se separa, en la persona del director, de la propiedad del capital (Ibid: 563).*

Ménshikov señala la evolución de este proceso que culmina en la situación en que el gerente ejerce el dominio del proceso productivo y la sociedad de accionistas desempeña el papel de capitalista financiero colectivo:

*En la sociedad anónima, la situación del capitalista propietario cambia esencialmente. En primer lugar, los tenedores de acciones, incluidos los que poseen el paquete de control, se convierte en capitalistas de dinero que prestan su capital a un propietario colectivo, a la sociedad anónima. Esto ocupa con respecto a sus accionistas la misma posición que el capitalista individual en funciones con respecto al capitalista de dinero. Según expresión de Marx, en la sociedad anónima, los propietarios de capital se convierten 'en simples propietarios, en simples capitalistas de dinero'.*

*En segundo lugar, el capitalista que controla una sociedad anónima mediante el paquete de acciones o por otro medio cualquiera se convierte en administrador de capital ajeno (colectivo) o de una suma de capitales ajenos. Ahora bien, no dispone de él como lo hace el capitalista individual en funciones con el capital dinero que le han prestado, sino como administrador de la sociedad anónima, que es un capitalista colectivo en funciones. Y como tal, la compañía por acciones moviliza capital-dinero ajeno y lo invierte en la producción, mientras que el capitalista que lo controla no lo administra en nombre propio, sino en el de la sociedad anónima.*

*En tercer lugar, en la sociedad anónima surge una correlación completamente nueva entre el capitalista propietario y los empleados administrativos. La función administrativa corre así exclusivamente a cargo de empleados a sueldo. Formalmente, es la sociedad anónima la que nombra la planilla de gerentes y ésta le rinde cuentas de su gestión a aquélla. Hasta el capitalista que controla tal sociedad, si toma parte en la administración, se considera formalmente como empleado a sueldo de la misma y cobra por su 'trabajo' determinada remuneración (Ménshikov, s.f. 11-12,12).*

Esta separación entre lo jurídico y lo econó-

mico en cuanto a la propiedad trae consigo la necesidad de establecer, en cada caso concreto, quiénes son los capitalistas actuantes o productivos (que al ejercer el trabajo de dirección y supervisión ocupan el lugar de la propiedad económica del capital) y quiénes los propietarios jurídicos (que se limitan a prestar su capital-dinero).

La separación, interior de la sociedad por acciones, entre los accionistas (propiedad jurídica) y los gerentes (propiedad económica) constituye el tercer hecho importante, desde el punto de vista de la propiedad, en el capitalismo: en un primer momento se dio el proceso de acumulación originaria (desposesión de los productores directos de sus medios de producción); posteriormente el capitalista se dedica al trabajo de dirección y supervisión; ahora, en la sociedad por acciones, ni siquiera tiene necesidad de realizar ese trabajo y desempeñarse como capitalista actuante sino que lo delega en el gerente o "manager" y se limita a actuar como un capitalista dinerario.

La sociedad por acciones es, sin lugar a dudas, toda una modificación en las relaciones de propiedad capitalista. Marx se dio perfecta cuenta de esto y por ello señala "las características bifacéticas immanentes al sistema crediticio".

*...por una parte es fuerza impulsora de la producción capitalista, del enriquecimiento por explotación del trabajo ajeno, hasta convertirlo en el más puro y colosal sistema de juego y fraude, restringiendo cada vez más el número de los pocos individuos que explotan la riqueza social, mientras que por la otra constituye la forma de transición hacia un nuevo modo de producción... (Marx, T. III, 1980: 569).*

En cuanto a lo primero, el papel del sistema crediticio en la producción capitalista, Marx señala como aquél ha provocado una "descomunal expansión de la escala de la producción y empresas que resultarían imposibles para capitales individuales" (Ibid: 562)<sup>1</sup>. Lo segundo, la sociedad por

<sup>1</sup> "Si el sistema crediticio aparece como palanca principal de la sobreproducción y de la superespeculación en el comercio, ello sólo ocurre porque en este caso se fuerza hasta un límite extremo al proceso de la reproducción, elástica por su naturaleza, y porque se lo fuerza a causa de que una gran parte del capital social resulta empleado por los no propietarios del mismo, quienes en consecuencia ponen manos a la obra de una

acciones (como unidad transitoria hacia un nuevo modo de producción), constituye uno de los elementos más ricos que introduce esta nueva modalidad en lo que a la propiedad se refiere.

Al ser la sociedad por acciones una forma de "abolición de capital dentro de los límites del propio capital" o "una producción privada sin el control de la propiedad privada" (*Ibid*: 561-569), Marx ve en ella una posibilidad para la abolición positiva de la propiedad (acceso de todos los individuos a ella), ya que en esta unidad productiva las funciones o el lugar del capital está separado de su propiedad, siendo posible que ésta esté en manos de productores asociados, lo cual permitiría la transformación de esas funciones del capital en tarea de los productores asociados o en tareas sociales<sup>2</sup>.

Sin embargo, la abolición del capitalismo dentro de sus propios límites es una contradicción que se anula a sí misma y por lo tanto no se logra la abolición positiva de la propiedad<sup>3</sup>. Pero no

solo la sociedad por acciones no logra la socialización de la propiedad sino que conduce a toda una serie de mecanismos para la expropiación y concentración de la propiedad, debido a que las acciones son las portadoras de ésta, lo cual hace de la sociedad por acciones una modalidad más perfeccionada de la contradicción entre el carácter social de la riqueza producida y el carácter privado de su apropiación<sup>4</sup>.

## 2. Los gerentes como capitalistas actuantes

El trabajo de dirección y de supervisión en la empresa capitalista delimita el lugar del capital y es una condición *sine qua non* para el funcionamiento de la misma<sup>5</sup>.

No obstante lo anterior, se produce una mistificación en cuanto a la situación de clase de los agentes sociales que llevan a cabo el trabajo de dirección y supervisión: se presenta a los mismos

---

manera totalmente diferente a como lo hace el propietario que evalúa temerosamente los límites de su capital privado, en la medida en que actúa personalmente". (Marx, T. III, 980. 568).

<sup>2</sup> "En las sociedades por acciones, la función está separada de la propiedad del capital, y en consecuencia también el trabajo está totalmente separado de la propiedad de los medios de producción y del plustrabajo. Este resultado del desarrollo supremo de la producción capitalista es un punto de transición necesario para la reconversión del capital en propiedad de los productores, pero ya no como la propiedad privada de productores aislados, sino como propiedad de ellos en cuanto asociados, como propiedad directa de la sociedad. Por otra parte es un punto de transición para la transformación de todas las funciones que en el proceso de reproducción han estado vinculados hasta el presente con la propiedad del capital, en meras funciones de los productos asociados, en funciones sociales" (*Ibid*: 563).

Agnes Heller interpreta el concepto de abolición positiva de la propiedad privada de la siguiente manera:

"La abolición se convierte en positiva en el sentido de que en lugar de suprimir el derecho de propiedad, generaliza la posesión real de los bienes, dicho en otras palabras, convertirá a todos los miembros de la sociedad en propietarios, pues cada uno estará en posibilidad de *disponer* de la fuerza productiva de la sociedad y de beneficiarse de los frutos de esta actividad productiva. Se trata de la concepción moderna de la auto-gestión" (Heller, 1979: 52).

<sup>3</sup> "Las empresas capitalistas por acciones deben conside-

derarse, al igual que las fábricas cooperativas, como formas de transición del modo capitalista de producción hacia el modo de producción asociado, sólo que en uno de ellos el antagonismo se ha suprimido de una manera negativa, mientras que en el otro se lo ha hecho positivamente" (Marx 1980:568).

<sup>4</sup> "Puesto que la propiedad existe aquí en la forma de acciones, su movimiento y transferencia se convierten en resultado puro del juego bursátil, en el que los tiburones devoran a los peces pequeños y los lobos de la bolsa a las ovejas. En el sistema accionario ya existe el antagonismo con la antigua forma en la cual el medio social de producción se manifiesta como propiedad individual; pero la transmutación en la forma de acción aún queda prisionera, ella misma, dentro de las barreras capitalistas; por ello, en lugar de superar el antagonismo entre el carácter de la riqueza en cuanto riqueza social y en cuanto riqueza privada, sólo lo perfecciona en una figura nueva" (*Ibid*: 567).

<sup>5</sup> "Asimismo, en un principio el mando del capital sobre el trabajo aparecía tan solo como consecuencia *formal* del hecho de que el obrero, en vez de trabajar para sí, lo hacía *para* el capitalista y por ende *bajo sus órdenes*. Con la cooperación de muchos *asalariados*, el mando del capital se convierte en el requisito para la ejecución del proceso laboral mismo, en una verdadera condición de producción. Las órdenes del capitalista en el campo de la producción se vuelven, actualmente, tan indispensables como las órdenes del general en el campo de batalla.

Todo trabajo directamente social o colectivo, efectuado en gran escala, requiere en mayor o menor medida una dirección que medie la armonía de las activi-

como asalariados<sup>6</sup> y como explotadores de trabajo asalariado. La negociación en la realidad de estas dos características es en lo que nos basamos para sostener que los gerentes o “managers” tiene una situación de clase burguesa, pues en la sociedad por acciones constituyen los *capitalistas actuantes* y como tales explotan trabajo ajeno y por lo tanto su “salario” no es otra cosa que “*ganancia empresarial*”, forma transmutada de plusvalía. Ya Marx ha señalado como:

*Frente al capitalista financiero, el capitalista industrial es un trabajador, pero trabajador como capitalista, es decir como explotador de un trabajo ajeno. El salario que reclama es exactamente igual a la cantidad de trabajo ajeno apropiado y depende directamente —en la medida en que se somete al esfuerzo necesario de la explotación— del grado de explotación de dicho trabajo, pero no del grado del esfuerzo*

dades individuales y ejecute aquellas *funciones generales* derivadas del movimiento del cuerpo productivo total, por oposición al movimiento de sus órganos separados. Un solista de violín se dirige a sí mismo, una orquesta necesita un director. Esta función directiva, vigilante y mediadora se convierte en *función del capital* no bien el trabajo le está sometido se vuelve cooperativo. En cuanto función específica del capital, la función directa asume características específicas” (Marx, 1980: 402).

<sup>6</sup> “Sobre la base de la producción capitalista, el capitalista dirige tanto el proceso de producción como el de circulación. La explotación del trabajo productivo cuesta un esfuerzo, tanto si el mismo despliega ese esfuerzo como si lo hace efectuar a otros en su nombre. Por contraposición al interés, la ganancia del empresario se le presenta como independiente de la propiedad del capital, y más bien como resultado de sus funciones como no propietarios, como... trabajador”. “De ahí que en su mente se desarrolla necesariamente la idea de que su ganancia empresarial —muy lejos de constituir antítesis alguna del trabajo asalariado y de un sólo trabajo ajeno impago— es, por el contrario, *salario* por su trabajo, salario de supervisión, *Wager of superintendence of labour*, un salario más elevado que el del asalariado común 1) porque el suyo es un trabajo más complejo, y 2) porque se paga el salario a sí mismo”.

“El trabajo de dirección y supervisión, en la medida en que no es una función especial que surja de la naturaleza de todo trabajo social combina, sino del antagonismo entre el propietario de los medios de producción y el propietario de la mera fuerza de trabajo —tanto si esta última se compra con el propio trabaja-

*que le cuesta esta explotación, y que puede derivar, a cambio de un módico pago, hacia un director* (Marx, T. III, 1980: 495).

Al ejercer las funciones de explotación del trabajo asalariado y al apropiarse —bajo la forma transmutada de salario o de ganancia empresarial— parte de la plusvalía (la otra parte le corresponde al capitalista dinerario, que en una sociedad por acciones estaría constituido por el conjunto de los accionistas, y el capital comercial), los gerentes, al realizar el trabajo de dirección y supervisión, ocupan el lugar del capital y tienen en sus manos algunos de los poderes de la propiedad económica de los medios de producción: en una palabra, son *capitalistas actuantes*<sup>7</sup>.

Marx señala este proceso mediante el cual el gerente se transforma en capitalista actuante:

... como ocurre en el sistema esclavista, o si el propio trabajador vende su fuerza de trabajo y, en consecuencia, el proceso de producción se manifiesta al mismo tiempo como el proceso de consumo de su trabajo por parte del capital—, esta función originada en la servidumbre del productor director se ha convertido, con suma frecuencia, en argumento justificativo de esta misma situación, y la explotación, la apropiación de trabajo ajeno impago se ha presentado con igual frecuencia como el salario correspondiente al propietario del capital” (Marx, T. III, 1980: 486,493).

<sup>7</sup> Al concebir aquí el trabajo de dirección y supervisión como al lugar del capital o el lugar de la propiedad económica, y al establecer que los gerentes (jerarcas del conjunto de agentes sociales que realizan ese tipo de trabajo) explotan trabajo asalariado y se apropian de una parte de plusvalía (y por lo tanto son *capitalistas actuantes*), concretizamos la concepción de Nicos Poulantzas acerca de los “managers” o empresarios, empresa por este autor en los siguientes términos:

“Los poderes *concernientes ya sea la utilización de los medios de producción a tal o cual destino, etc., ya sea a la dirección del proceso de trabajo*, están vinculados a las relaciones de propiedad económica y de posesión, y estas relaciones delimitan un solo lugar, *el del capital*.”

“Los agentes dirigentes que ejercen directamente estos poderes y que desempeñan las ‘funciones de capital’ ocupan el lugar del capital, y gozan así de una adscripción de clase burguesa incluso si no tiene la propiedad jurídica formal. *Los empresarios forman así, en todos los casos, parte integrante de la clase burguesa*” (Poulantzas, 1980:169)

*Las empresas por acciones, en general —desarrollada con el sistema crediticio—, tiene la tendencia a separar cada vez más este trabajo administrativo, en cuanto función, de la posesión del capital, sea propio o prestado; exactamente de la misma manera que, con el desarrollo de la sociedad burguesa, las funciones judiciales y administrativas se separan de la propiedad de la tierra, de la que constituían atributos en la época feudal. (...) el mero director, que posee el capital sin título alguno —ni de préstamo ni de ningún otro— desempeña todas las funciones reales que competen en cuanto tal al capitalista actuante, sólo permanece el funcionario y desaparece el capitalista, en cuanto persona superflua, del proceso de producción (Ibid: 496).*

Así, la separación entre el capitalista dinerario y el capitalista productivo conduce y se manifiesta en otra separación en el interior de la empresa: los accionistas (propiedad jurídica) que poseen capital dinerario (propio o prestado) y los gerentes que cumplen las funciones de capitalistas actuantes.

La cuestión de los gerentes es una consecuencia y expresión de los cambios que se producen en la articulación de las relaciones de producción durante el capitalismo monopólico. En este sentido compartimos la siguiente idea de Poulantzas:

*No hay duda que estas cuestiones (de los managers o de la tecnoestructura) revisten importancia, pero son al fin de cuenta secundarias ya que no se deben más que a un efecto de las modificaciones de las relaciones de producción. Era preciso señalarlo, dada la tendencia institucionalista actualmente dominante, que consiste en centrar el problema en torno de las modificaciones de la estructura organizacional de la 'empresa' (Poulantzas, 1980: 121).*

#### BIBLIOGRAFIA

Bodenheimer, Susanne. "El Mercomún y la ayuda norteamericana". En: varios autores: *La in-*

- versión extranjera en Centroamérica*. Tercera edición, EDUCA. Costa Rica, 1981.
- Castillo, Donald. *Acumulación de capital y empresas transnacionales en Centroamérica*. Siglo XXI. México 1980.
- Cerdas, Rodolfo. *La crisis de la democracia liberal en Costa Rica*. EDUCA, Costa Rica 1972.
- Fallas, Helio. *Crisis económica en Costa Rica*. Segunda edición, Nueva Década. Costa Rica. 1982.
- Heller, Agnes. "Democracia formal y democracia socialista". En: *Historia y Sociedad*. No. 22. México 1979.
- Izurieta, Carlos: "La concentración industrial en Costa Rica". En *Comercio exterior*. Vol. 32, No. 12, México. Diciembre de 1982.
- Marx, Karl. *El capital*. Tomo I y III. Cuarta edición, siglo XXI. México 1980.
- Ménshikov, S. *Millonarios y Managers. Estructura Moderna de la Oligarquía de E.E.U.U.* Progreso. Moscú. S. f.
- Muñoz, Juan. *Inversión extranjera y desarrollo del capitalismo en Costa Rica*. Tesis de Maestría en Economía. Universidad Nacional Autónoma de México. 1983.
- Murga, Antonio. "Industrialización dependiente y capital imperialista en Honduras". *Cuadernos Políticos*. No. 31. México. Enero-Marzo 1982.
- Poulantzas, Nicos. *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Quinta edición, Siglo XXI. México 1980.
- Ribeiro, Darcy. *El dilema de América Latina*. Séptima edición, Siglo XXI. México 1978.
- Rovira, Jorge. *Estado y política económica en Costa Rica 1948-1970*. Porvenir, Costa Rica, 1982.
- Stone, Samuel. *La dinastía de los conquistadores*. Segunda edición, EDUCA. Costa Rica 1976.
- Torres-Rivas, Edelberto y González, Vinicio. "Naturaleza y crisis del poder en Centroamérica". En: *Estudios Sociales Centroamericanos*. No. 3. Septiembre-diciembre 1972.
- Vega, José Luis. "Etapas y procesos de la evolución sociopolítica de Costa Rica". En: *Estudios Sociales Centroamericanos*. No. 1. Costa Rica. Enero-abril 1972.