

TEORÍA DEL PODER

En virtud de que la presente obra aborda las relaciones de poder en tribus norteamericanas a través de sus casinos, particularmente en la Kickapoo Traditional Tribe of Texas (КТТТ), se considera pertinente tener una visión general sobre el poder. Si bien cada uno de nosotros tiene a priori cierta noción del poder, las ciencias políticas ofrecen diversas teorías al respecto que varían según la ideología de cada autor. Grosso modo, el poder implica una capacidad de dominio de uno mismo que, al mismo tiempo, tiene un efecto de influencia, subordinación, o control sobre el otro o los otros, llegando a una situación de dominio. Muchas veces, tal influencia es intencional o, en ocasiones, simplemente es un efecto secundario del poder mismo. En el caso del poder intencional, se impone la voluntad por intereses propios y se da una manipulación del otro.

Gilbert Ryle diferencia entre “poder disposicional” y “poder episódico”: el primero implica la posesión del poder, mientras el segundo expresa el ejercicio del poder (Ryle, 1949: 116-125). Dennis H. Wrong (2004), por su parte, denomina poder “disposicional” al “latente” o “potencial” que uno posee sin ejercerlo; es decir, existen las intenciones, pero nunca se da una orden. Thomas Hobbes habla de un *poder natural* que se distingue del *poder instrumental* por sus dones y aptitudes innatas. Este segundo se adquiere y aumenta a lo largo de la vida, ya sea por medio de riqueza o por fama, entre otras (Hobbes, 2003: 69-78). Pero ambas constituyen una fuente o disposición de poder para reconocimiento o actos futuros. Por eso, John Kenneth Galbraith denomina *fuentes de poder* a la personalidad, la propiedad y la organización. Pareciera que este poder está dormido, sin embargo, está listo para cualquier circunstancia de acciones cuando despierta. Cabe mencionar que el poder “latente” o “potencial” es distinto del poder “manifiesto” o “actual” (real), en el que se pueden observar las comunicaciones y actuaciones (Wrong, 2004: 7). Pero en algunos casos, no se llega a la acción y las decisiones se reducen a meros propósitos, por lo cual se debilita el poder inicial. En el caso de la realización, el poder puede llegar a materializarse en intervenciones bélicas o militares, adquiriendo un cariz de violencia.

Muchas veces, el anhelo del poder y sus acciones a futuro son de naturaleza económica y explotan al otro en favor de intereses propios. Esta relación asimétrica ocasiona una dependencia del subordinado hacia el que ejerce el dominio y origina un círculo vicioso que aumenta el poder de quien domina. Esto sucede entre Estados, pueblos, grupos y personas.

Dennis H. Wrong afirma que las relaciones de poder son asimétricas porque el poseedor de éste dispone de un mayor control sobre la conducta del receptor. Con esta frase se refiere a que existe una jerarquía en la cual una persona, un grupo o una clase de personas controla a otros en un ámbito diferente. Según este autor, se trata de un “poder integral” cuando se centraliza y monopoliza en un solo partido, como en las dictaduras (Wrong, 2004: 10-12). Este desequilibrio de poder sólo se explica en el ámbito interpersonal y político, cuyas causas, en la mayoría de los casos, son de naturaleza económica. Para asegurar el dominio del poder, la persona o grupo se apoya en una ideología que busca convencer a los demás a seguir su pensamiento.

Por lo tanto, el poder dominante se muestra en una forma directa e indirecta. La primera se refiere a la imposición que actúa contra la voluntad del otro, según Max Weber (1985: 28), y la segunda a las influencias en el campo de la convicción (véase Mager, 2008b: 37-40). Joseph Nye denomina *hard power* (poder duro) al poder directo, que comprende el poder militar y el económico, y *soft power* o *co-optive power* al indirecto, cuya atracción es generada por un incentivo para realizar sus propias intenciones (Nye, 2002: 9-10). En el caso del *hard power*, un grupo o individuo impone su voluntad sobre otro grupo o individuo, lo cual, en muchos casos, implica un cambio en la conducta de los otros por medio de la coerción (*command power* o poder de mando/orden) (Nye, 2002: 10, 176).

Galbraith (1988: 19) denomina a este instrumento de subordinación como *poder condigno*; éste logra “la sumisión infligiendo o amenazando con consecuencias apropiadamente adversas”. Según este autor, dicho instrumento de poder está desapareciendo en la vida cotidiana y en la política, sobre todo en la forma de castigo físico, a favor del *poder condicionado* o de persuasión, aunque se registra, arbitrariamente, un aumento de violencia en la vida social, así como en algunos sectores de la política, especialmente en la milicia.

Otra forma de sumisión es el *poder compensatorio*, que “ofrece al individuo una recompensa o pago, lo suficientemente ventajoso o concordante para que él (o ella) renuncie a perseguir su propia preferencia a cambio de la recompensa” (Galbraith, 1988: 29-30). Según Peter Blau, las amenazas de la reducción de las compensaciones laborales hacen a los trabajadores dependientes de su patrón y los someten a su poder porque, regularmente, las compensaciones generan ciertas expectativas (sanciones positivas) y la amenaza de perderlas, o bien, definitivamente, perder el trabajo es un castigo en sí (Blau, 1964: 117). Incluso en el sector laboral se puede hablar de una explotación económica, porque la autoridad coercitiva se basa en una esclavitud salarial (*wage slavery*) (Wrong, 2004: 44). Esta dependencia material y política se presenta también a escala mundial, cuando los países industriales sólo participan en ayudas materiales sin eliminar las desigualdades económicas mediante cambios estructurales.

El poder en relación con la violencia

Si con base en estas desigualdades surgen disturbios, la actuación en contra de esta resistencia significa en sí violencia. Como el poder no toma en cuenta la voluntad de los subordinados, el Estado, muchas veces, ejerce su poder con violencia. Hannah Arendt en su libro *Macht und Gewalt (Poder y violencia)* define el poder como un dominio de coacción que se basa en el orden y en la obediencia y, por su carácter instrumental, el Estado se acerca al concepto de violencia (Arendt, 2000: 48 y 53). Héctor Ceballos (1999: 17) considera esta medida necesaria para eliminar desacuerdos por parte de los súbditos.

Por consiguiente, no se puede hablar de un poder que se basa en el consenso, sino en el dominio. El Estado desempeña un papel de primera instancia en el poder político, porque domina a través de las instituciones a los ciudadanos y exige obediencia. En este sentido, Ernest Gellner afirma que: “El estado es aquella institución o conjunto de instituciones específicamente relacionadas con la conservación del orden” (Gellner, 2001: 16-17). Max Weber (1985: 15) llega todavía más lejos en esta dirección, cuando denomina al Estado como un monopolio de violencia legítima dentro de la sociedad.

En este caso, el poder directo significa una imposición de voluntad que se lleva a cabo mediante la violencia, en comparación con el poder basado en la convicción y, por lo tanto, actúa en forma indirecta. Según Hannah Arendt, la violencia en la política interior siempre funge como un medio extremo del poder porque la policía está encargada de tomar medidas violentas en contra de las personas y grupos que se rebelan en contra del poder estatal (Arendt, 2000: 52). Esta explicación acerca de la violencia en la política interior nos muestra que, detrás de las relaciones de poder en el Estado, siempre existe la amenaza y el control, lo que significa violencia.

Dennis H. Wrong diferencia entre el uso de la violencia y su amenaza, aunque ambos intentan la subordinación ante el poder dominante, muchas veces combinada con un cierto grado de opresión y limitación de libertad personal (Wrong, 2004: 25). La amenaza y la aplicación de fuerza se presentan a menudo en conjunción con la coerción, que sujeta y contiene al otro en forma controlada y que se presenta en casi todas las relaciones de poder (véase Wrong, 2004: 26), a saber, la fuerza no conoce límites y actúa sin moderación para culminar en la violencia. Pero, para Wrong, la fuerza sólo se aplica cuando no funcionan otros medios de poder y es una señal de que éste está fallando; por eso, la violencia y el poder son opuestos (2004: 26, en referencia a Hannah Arendt). Aunque en la política de Estado, el poder y la violencia se acercan y actúan juntos mediante el control estatal y para lograr sus fines a toda costa, sea por la amenaza y aplicación de la fuerza, sea en forma burocrática, física y psicológica, con la finalidad de ejercer un mayor control sobre sus súbditos.

Foucault analiza este poder de fuerza a través del funcionamiento de la microfísica del poder en las instituciones. No le interesa el dominio de poder por medio de la hegemonía de una cierta clase social, porque cree que éste “no se construye a partir de ‘voluntades’ (individuales o colectivas), ni tampoco se deriva de intereses. El poder se construye y funciona a partir de poderes, de multitud de cuestiones y

de efectos de poder” (Foucault, 1992: 168). Aun cuando reconoce que existen relaciones de producción, no las considera decisivas, porque pierde de vista la visión del poder como instrumento de control.

Axel Honneth (1986: 173-188) critica la terminología mecánica de Foucault; es decir, la discrepancia de la teoría de la sociedad respecto de su aplicación a través de los medios de poder, los cuales son las instituciones o bien los mecanismos de represión. Según Foucault, las relaciones de poder se representan en las acciones de una lucha continua por el poder que resulta de que haya sujetos en combate con otras personas, quienes se distinguen entre sí por sus distintos objetivos competitivos. Empero, tal lucha sucede de manera ocasional sin mayores preceptos cognitivos y normativos. La única meta que persiguen los sujetos es una respuesta mecánica frente a la represión institucional que se presenta en la forma de castigo físico y disciplinario, dejando de lado lo psicológico y lo moral; por lo tanto, su teoría de las acciones de poder termina en una reducción de la represión institucional, que se lleva en forma horizontal en la parte inferior de la sociedad; es decir, las relaciones de poder no se construyen en la clase de los gobernantes, sino en la microfísica de la vida cotidiana, por lo cual no son dirigidas por un poder central. En otras palabras, no se trata de dominadores y dominados, sino de aparatos de poder independientes, con lo cual niega un orden social dominante que dirige a los aparatos de poder; Axel Honneth considera esta teoría bastante arbitraria y asistemática debido a la polarización de una teoría de lucha social en forma continua y de una consolidación del poder en instituciones represivas a nivel microfísico (Honneth, 1986: 194-195).

Canetti (cit. en Honneth, 1999: 221) reduce este ejercicio de poder y de las instituciones en particular a una situación arcaica de avidez por parte de los cazadores respecto de su presa. Esta condición de órdenes y de amenaza de las instituciones, con efectos de intimidación, genera temor o pánico en los súbditos, lo cual resulta parecido a una asociación inconsciente de una situación arcaica de peligro. Axel Honneth critica esta reducción de poder, representada como amenaza física y provocada por órdenes, como un acto de coerción generado causalmente. Para este autor, el poder no se limita únicamente a la ejecución de una coerción externa, sino que implica una interiorización de normas morales (1999: 222).

Si distinguimos ahora el poder de la violencia, Hannah Arendt llega a la conclusión de que el origen del poder surge cuando se une un grupo y se legitima por su pasado. En comparación, la violencia no necesita ninguna legitimación, sino la idea de que un medio justifica un fin futuro. Por lo tanto, el poder político utiliza medios violentos para lograr sus fines ideológicos, sobre todo en las dictaduras (Arendt, 2000: 53), y es cuando el poder ideológico se apoya en el poder táctico-organizatorio y militar.

El poder táctico-organizatorio y militar

Según Nicolás Maquiavelo, el poder estatal se apoya en la ejecución de la fuerza que culmina en el poder militar del Estado porque para él “la política es, esencialmente,

lucha por el poder político, y el poder político es, esencialmente, el poder basado en la fuerza armada” (Maquiavelo, cit. en Salazar, 2004: 152; cfr. Maquiavelo, 1998). Este poder directo emanado de la fuerza se aplica en el campo político, económico y en las operaciones militares. Eric Wolf lo define como el *poder táctico y organizativo* (tercera modalidad, pues la primera se refiere al poder como capacidad propia y la segunda como poder interpersonal) que controla las composiciones sociales, en las cuales la gente exhibe sus potencialidades e interactúa con los otros. En esta situación, el poder adquiere una función instrumental en las unidades sociales con sus respectivas interacciones (Wolf, 2001b: 384). “Este sentido centra la atención en los medios por los cuales los individuos o los grupos dirigen o circunscriben las acciones en determinados escenarios” (Wolf, 2001a: 20).

En otras palabras, se trata de formas específicas de poder que aplican ciertos individuos o grupos para conseguir ventajas sobre los demás (Wolf, 2001a: 370). Esta organización no pretende ser un producto terminado, sino que se lleva a cabo en una forma dinámica, esto es, en un proceso de dificultades y conflictos (Wolf, 2002: 228). Para esta concepción de poder, Richard R. Adams influyó a Eric Wolf con su teoría del ejercicio o control de un actor (*operating unit*) sobre los flujos de energía hacia el entorno de otro actor (véase Adams, 1966).

Empero, Richard R. Adams (1978) considera el poder como control de las unidades sociales sin respetar sus interacciones; por lo tanto, este autor se acerca más a la idea del poder relacionada con la violencia en el sentido que le da Hannah Arendt, porque suprime la voluntad del pueblo y no respeta su consenso. Cuando este poder estratégico se acopla con lo instrumental, entonces se nos presenta, según Hannah Arendt, el fenómeno de la guerra, en el que “la acción estratégica es tan violenta como la instrumental” (Habermas, 2000: 216). Joseph Nye (2002: 10) denomina a este poder como poder militar y lo describe muy unido a la seguridad en la política militar de Estados Unidos, porque la supremacía militar procura la seguridad nacional y asegura el poder hegemónico mediante las armas. Por lo tanto, el *hard power* es un instrumento para establecer imperios e instituciones.

Por esta razón, el poder instrumental sirve para los fines del Estado, por lo cual utiliza medios de coacción que refuerzan la cohesión¹ de una forma violenta. Según Hannah Arendt (2000: 48, 53), el poder del Estado posibilita la convivencia y no tiene ningún objetivo final. Pero, como hemos visto, cuando el Estado intenta llevar a cabo ideales utópicos, entonces se convierte en un dominio de coacción que se basa en el orden y la obediencia. Para Arendt, el acento de estas violencias culmina en la continuidad política y económica; en este punto se refiere a Clausewitz, quien considera la guerra como una continuación de la política (Clausewitz, cit. en Arendt, 2000: 13).

Friedrich Engels (1972: 241-242), por su parte, afirma que originalmente toda la violencia política se basa en una función socioeconómica y se acelera en tal grado que las comunidades transforman a los ciudadanos en productores privados. En

¹ El término de la *cohesión* expresa, normalmente, una adhesión de los integrantes de un conjunto social y no una inclinación a la fuerza política.

tanto este proceso se independice, la violencia política puede acelerar el desarrollo económico, o, al contrario, si la violencia política entra en contradicción con el desarrollo económico, entonces terminaría esta lucha con la caída del poder político.

Poder y contrapoder

Considerando el enfrentamiento, por su agresión, el poder dominante o violento provoca un contrapoder o antipoder, términos diferentes sólo por su raíz etimológica del latín en el primer caso y del griego en el segundo. Según Galbraith, “casi cualquier manifestación de poder inducirá una manifestación de poder opuesto, aunque no necesariamente igual” (1988: 90). La razón se encuentra en el intento de doblar a la gente para que actúe conforme a su voluntad. Por lo general, esta actitud genera un esfuerzo para resistir a la sumisión. La efectividad de estas fuerzas opuestas depende del grado y de la efectividad del ejercicio del poder original, porque “existe una simetría sustancial entre la manera en la que se extiende el poder y aquella en que se resiste” (Galbraith, 1988: 91). De esta forma, un poder que no se desea puede ser disuelto o limitado, lo cual no corresponde a la práctica. Por el contrario, se erige una posición opuesta de poder, por ejemplo, mediante los sindicatos (Galbraith, 1988: 88-89). La razón de esta medida moderada se encuentra en la asimetría de las relaciones de poder, que se manifiesta en una relación desequilibrada entre quienes dominan y dominados; por lo tanto, los instrumentos de poder no son los mismos.

En el caso de los pueblos colonizados, la población oprimida acude muy frecuentemente a una resistencia pasiva. Muchas veces, cuando el sistema dominante oprime, los oprimidos no utilizan, según James C. Scott, el *discurso político o abierto*, sino el *discurso oculto*, que se expresa en secreto, mediante disfraces y el anonimato para proteger su identidad. Éste puede estar cargado de un espíritu vengativo y, por lo tanto, llegar a una oposición abierta que provoque una respuesta represiva. Esta actitud es la de los esclavos y discriminados, quienes muchas veces no cuentan con una organización política (Scott, 2000: 42-44). Se puede concluir que el poder impositivo o dominante provoca un contrapoder, una resistencia pasiva o activa, debido al carácter agresivo del primero. La resistencia pasiva se caracteriza por su afirmación cultural; en cambio, la activa es netamente política o militar.

La asimetría o desigualdad de poderes puede generar una lucha por el poder que surge cuando no existe un consenso en el grupo. Rousseau habla de desigualdades individuales en el momento en que se instaura la propiedad privada. “El origen de la desigualdad entre los hombres viene a ser la injusta distribución de la riqueza. El despotismo es el extremo de esta desigualdad” (Rousseau, cit. en Tecla, 1999: 90), misma que se basa en la desequilibrada distribución de bienes materiales y en una diferenciación de las clases sociales según sus mayores o menores oportunidades de ascender en la escala social. La asimetría en el poderío económico y social provoca una serie de contradicciones en el poder político dentro del grupo cuando se enfrentan poder y contrapoder. El primero, por su parte, es sostenido con frecuencia

por el poder económico, con una tendencia hacia la asimilación al sistema dominante, por lo cual choca con el ideológico o contrapoder que se opone a esta tendencia. El contrapoder en forma de resistencia activa se puede denominar resistencia para sí, que ocurre en la lucha de poder.

Esta oposición de fuerzas llega a su límite cuando la opresión es insoportable y la resistencia, ya sea pasiva o activa, alcanza una variación cuantitativa, entonces, se puede originar un cambio brusco de cualidad, debido a la negación del poder anterior (De Gortari, 1979: 60-61). Dicho fenómeno se manifiesta, muchas veces, en las revoluciones, las cuales provocan una ruptura de continuidad, una “impulsión interna del desarrollo provocada por el conflicto de las contradicciones, de las fuerzas y de las tendencias divergentes que actúan sobre un proceso determinado, o dentro de los límites de un fenómeno concreto o en el seno de una sociedad definida” (De Gortari, 1979: 69-70). Empero, según Hannah Arendt, los movimientos revolucionarios logran sólo el cambio del sistema cuando el poder del Estado está destruido y el sistema de orden y obediencia ya no funciona, porque todo depende del poder que está detrás de la violencia. “Donde se enfrenta violencia a la violencia, siempre gana la fuerza del Estado. Pero la superioridad absoluta sólo dura mientras la estructura de poder está intacta, es decir, hasta que se ejecuten órdenes, y la policía y el ejército estén dispuestos a usar sus armas” (Arendt, 2000: 49, trad. de Mager).

Esta nueva unidad de contrarios se establece en un nivel superior, en el cual surgen nuevos conflictos, pero el proceso continúa. De estas fuerzas opuestas, una retoma la posición principal, y la otra la subordinada. En un cambio brusco, la subordinada se convierte en el poder principal en un nivel superior al primero. De esta manera, el movimiento de la lucha por el poder es interminable o absoluto, porque después de la solución de los factores contradictorios sigue una nueva oposición con su propio devenir. En cambio “la unidad (coincidencia, identidad, equivalencia) de los contrarios es condicional, temporal, transitoria, relativa” (Lenin, 2000: 2).

En los gobiernos tribales, todavía no se puede hablar de un Estado, según Ernest Gellner. “Los grupos de cazadores-recolectores eran y son demasiado pequeños como para permitir el tipo de división política del trabajo que constituye el Estado; por ello, en su interior no se plantea realmente la cuestión del Estado, de una institución especializada y estable [que] mantenga la sociedad en orden” (Gellner, 2001: 17-18). Sin embargo, en estos tiempos, las tribus de Estados Unidos no son cazadoras ni recolectoras, actualmente se dedican a otras actividades, como el manejo de los casinos o viven del sistema de bienestar (*welfare*) que hay para las tribus.

En la actualidad, la base para las luchas políticas se encuentra en el cambio de la estructura económica de las tribus, sobre todo porque se presenta una transición del sistema tradicional al sistema capitalista, en concreto, a partir de la instalación de los casinos en su territorio, ya que estas empresas abren las puertas al capitalismo. De esta manera, las tribus indígenas se convierten en capitalistas, lo que genera una diferenciación de las clases sociales: empresarios y asalariados. No se debe olvidar que varias tribus anteriormente experimentaron la fase de trabajadores asalariados en los campos de cultivo, tal como sucedió con los kikapú, pero mediante los casi-

nos cambió su estatus; es decir, se transformaron de jornaleros a capitalistas o de asalariados a patronos, aunque no todos los integrantes de las tribus son patronos, puesto que la mayoría de sus miembros trabajan como empleados. De esta manera, se hace notoria una gran escala de diferencias sociales, regida por un extremo egoísmo de los empresarios. Lo peligroso es cuando los gobernantes de las tribus entran en la política con los estados y se corrompen. El resultado es el desvío de capital, y es cuando se forman agrupaciones politizadas o facciones que luchan por el poder.

Faccionalismo y disgregación de grupo

Según trabajadores de la Oficina de Asuntos Indígenas (Bureau of Indian Affairs, BIA), surgió el faccionalismo en las reservaciones por la división de las tribus en grupos tradicionalistas y progresistas (Barnard y Spencer, 1997: 222). A saber, las facciones son grupos pequeños, no institucionalizados, con líderes políticos que surgen muchas veces como consecuencia de conflictos de intereses económicos que se caracterizan por su hostilidad y su ambición de poder (Banton, 1969: 21; Carras, 1972: 185-186). De acuerdo con Alan Barnard y Jonathan Spencer, estas agrupaciones se disuelven cuando se soluciona la demanda, pero existe también la posibilidad de que la hostilidad entre facciones se prolongue en forma violenta. En general, se trata de una organización política con facciones informales, *cliques* o pandillas.

Para Luis Vázquez León (1992: 360), la facción política surge cuando grupos corporativos intentan desalojar a las autoridades de su posición. Según el autor, en este momento, se convierte en el grupo formal y deja de ser una facción, porque pierde el carácter de oposición. Por lo mencionado, parece que la facción sólo se encuentra en el grupo informal de la oposición, pero Luis Vázquez (1992: 379) también habla de un sistema político dual, en el cual el poder local y quienes lo hostigan se dividen el campo político. Según el mismo autor, también podría existir una lucha multifaccional. Todo depende de la situación local/regional, de los estatutos jurídicos y del tipo de instituciones.

En las facciones se manifiesta un proceso dialéctico, en el cual la fuerza en oposición destruye al poder dominante y se convierte en éste, aunque en un contexto diferente. Empero, que la facción se vuelva oposición no significa una victoria total, sino que tiene que prepararse para una nueva lucha de poder, porque el gobierno derrocado se convertirá en una nueva facción de oposición que amenazará al nuevo gobierno.

Ahora la cuestión es si las facciones políticas sólo aparecen en situaciones conflictivas o existen también en las instituciones políticas, dentro de la estructura partidaria, como las facciones corporativas en el Congreso de la India o en el Partido Laborista de Israel, según señalan B. Graham (1968: 323-360) y M.J. Aronoff (1977). Pero, de acuerdo con las afirmaciones de Luis Vázquez, estas facciones pueden ser ilegítimas si tratan de controlar la sucesión de los liderazgos estratégicos; ahí “actúan al margen de las reglas estatutarias, pero de hecho poseen reglas pragmáticas e informales para girarse” (Vázquez, 1992: 381).

Bujra (1973: 135), por su parte, habla de “tendencias dinámicas a largo plazo, donde los agrupamientos pueden diferir”. En cambio, otros autores consideran el sistema faccional como “una fase de transición entre las rivalidades tradicionales de la política local y la política moderna, formalizada en partidos políticos” (Swartz, Turner y Tuden, 1966: 44). Estos grupos pueden ser reclutados por líderes en forma vertical cuando se trata de asuntos específicos y, en forma horizontal, cuando los grupos se dividen por cuestiones de clase, religión y género (Barnard y Spencer, 1997: 222). Si se trata de competencia política, el parentesco no se relaciona de manera alguna; pero si son conflictos en la sucesión de líderes tradicionales, se deberían tomar en cuenta los enfrentamientos entre los diferentes linajes (Banton, 1969: 24-25).

Cabe señalar que este fenómeno de las facciones políticas en las tribus estadounidenses se observa desde que inició la dominación euroamericana en este continente. Aquí está presente una política de promesas, incumplimientos y de división intertribal —igual que en el interior de las tribus mismas—. En este contexto, los franceses e ingleses hostigaron a las diferentes tribus por la competencia del mercado de pieles y, posteriormente, las enfrentaron en una lucha por la tierra, la cual, a fin de cuentas, les servía para sus propios fines. Así, los franceses y los ingleses dividieron a la tribu kikapú, pues como cada uno los quería jalar para su lado, les prometían tierra y regalos.

En el caso de los cherokee, el faccionalismo en el Territorio Indio (Indian Territory) fue generado por el Partido Nacionalista (National Party), por el Partido de los Tratados (Treaty Party) y por el de los Colonos Antiguos (Old Settlers) que reclamaron los derechos para la soberanía y autonomía. En este punto, cabría aclarar que la soberanía es la capacidad de determinar la conducta dentro del territorio político sin límite legal del exterior y su política se ejerce en el Estado-nación y en un territorio determinado en forma geográfica por fronteras del Estado (Humphrey, 2004: 418). Empero, cuando se refiere a las tribus indígenas, la aplicación del concepto de soberanía es cuestionable, porque estos grupos se encuentran bajo la supervisión del gobierno federal de Estados Unidos y su territorio fue reducido en forma continua, según la consideración de los dirigentes norteamericanos. Además, para ellos nunca existía una autodeterminación ni un Estado que no necesita obedecer “a poderes ni autoridades ajenos a los suyos”, según la definición de Borja (1997: 1282), porque la unión americana siempre impuso su voluntad a estos pueblos subordinados. Esto significa que no hubo una soberanía que se fundamentara en la supremacía ni en la independencia frente al Estado, porque las tribus no pueden liberarse de la intervención del gobierno federal en asuntos internos. Tampoco el poder tribal puede ser soberano en el sentido que le da Hobbes a esta acepción, en la cual el monarca dispone sobre un poder supremo y perpetuo mediante un pacto con los súbditos, quienes le entregan la soberanía para resolver su situación anárquica. Este soberano que plantea Hobbes ya no es legitimado por Dios, como el monarca de Jean Bodin, sino por los hombres, quienes desean asegurar la situación legal de la propiedad y la vida en paz (Hobbes, 2003: 146). Esta definición no funciona para las reservaciones estadounidenses, porque en primera instancia

no se trata de un monarca, sino de un Concilio, elegido por los miembros tribales y, en segunda, no se refiere a la propiedad privada sino a la de toda la tribu.

En 1839, representantes de clanes y líderes políticos, conservadores de su cultura, mataron a varios líderes principales del Partido de los Tratados por haber vendido tierra tribal en el Tratado de New Echota (véase Sturm, 2002: 64-65). Estos grupos de interés competían entre sí, unos más ligados al gobierno estadounidense y otros a su resistencia, lo cual ocasionó divisiones que fraccionaron a la tribu y debilitaron la resistencia. Sólo cuando un líder (John Ross) los llamó a comprometerse en favor de un bien común, los pudo unir de nuevo, con lo que dejaron atrás sus diferencias. Sin embargo, los fines políticos no los hubieran unido, si no hubieran existido los lazos de sangre de su raza y las tradiciones de sus ancestros (Sturm, 2002: 66-68). Este ejemplo aclara la esencia de las facciones políticas, cuando vemos que estos grupos se forman sólo temporalmente para impulsar sus intereses y se disuelven tan rápido como surgieron. En el momento en que reconocen sus raíces, empiezan a luchar por un fin común contra las influencias externas y dejan atrás sus intereses particulares. Empero, este propósito exige un consenso en el grupo que se logra a través de la concientización.

En el último tiempo, las facciones políticas en las tribus de Estados Unidos se forman principalmente para defender sus intereses económicos, especialmente a raíz del establecimiento de casinos; por eso considero de suma importancia dirigir la atención hacia la estructura de la sociedad, en la cual el poder económico es la base de toda la estructura social que requiere, según Gramsci, el conjunto de las fuerzas materiales y del mundo de la producción (Portelli, 1980: 45-46). Althusser (1978: 16) denomina a este nivel infraestructura como “‘unidad’ de fuerzas productivas y relaciones de producción”. La finalidad es la reproducción de las condiciones de la producción en su forma “ampliada”, según Marx (cit. en Althusser, 1978: 7) y en su forma personal y acumulativa de capital que se basa en la plusvalía (Nikitin, 1986: 82-83). Esta reproducción de capital ampliado culmina, según Janus, en un poder acumulativo y se ejerce como hegemonía en la medida que ocurre un balance de poder a través de la historia en la memoria social y con un carácter persuasivo y de compromiso (Smith, 2004: 224).

Ahora la cuestión es si en realidad es un poder de equilibrio o de dominación, de persuasión o de opresión, o de ambas formas. La producción capitalista no sólo trata de la supervivencia económica, sino de la acumulación material y monetaria que posibilita el dominio político; por lo tanto, el motivo principal de las guerras es el interés económico. Pero, éstas no sólo se llevan a cabo en el macronivel, sino también en el micromundo de los grupos sociales, en este caso, en las tribus indígenas, sobre todo cuando estos grupos entran al mundo capitalista.

En este mundo descrito, los casinos son fuente de grandes capitales que posibilitan poderes económicos y políticos, tanto en las mismas tribus como en el ámbito nacional e internacional. Los problemas surgen cuando los dirigentes se apoderan de estos capitales y no los distribuyen equitativamente o no los usan para fines tribales, sino personales o externos a la tribu, o bien, en las campañas electorales. Entonces, la acumulación material no va a la par con el aumento del bienestar de

la tribu, sino sirve sólo para unos cuantos que se encuentran en el poder. Esta mentalidad capitalista aparece en forma contrapuesta a la tradicional comunitaria, en la cual todo es para todos. Además, las decisiones tribales no se efectúan con el consenso de la tribu, sino con el de unos cuantos que manejan la empresa capitalista en forma hegemónica. Este manejo desequilibrado del poder genera una lucha en el interior de la tribu a través de facciones políticas que, en última instancia, provoca una disgregación del grupo que en su forma elemental, implica una separación o desunión de elementos de un cuerpo entero, el cual, en situaciones conflictivas, se divide en diferentes partes que se representan en diferentes niveles, a saber, en el nivel estructural de factores económicos y en un nivel de la superestructura o ideología.

Así, la interacción entre los miembros del grupo no está garantizada, debido a la segregación y fraccionamiento del grupo en individuos. Este fenómeno se explica por la ausencia de una fuerza adhesiva que una a los integrantes. Por lo tanto, la disgregación o descohesión grupal debilita la supervivencia del grupo, porque sólo sobreviven algunas partes del grupo y no el grupo entero. Por consiguiente, estas partes tienen mayor posibilidad de estar expuestas a la asimilación cultural, porque les falta la fuerza de resistencia que surge de la cohesión del grupo (cfr. Mager, 2003: 88-93).

El poder económico como base del poder político y militar

Como ya se explicó, en la lucha de poder y en la formación de facciones políticas, lo decisivo es el factor económico, porque éste fortalece al pueblo y garantiza su supervivencia material. Esta posición del poder no sólo impulsa la economía, sino también su posición política, porque independiza en cierta medida a los pueblos sometidos respecto de la nación dominante, aunque ésta sigue oprimiendo a los pueblos a través de un control económico y político.

Héctor Ceballos Garibay relaciona el poder económico con una sociedad en la que se descubre una relación asimétrica de dominio entre propietarios de los medios de producción o el dinero y los no propietarios o ciudadanos pobres. “Este fenómeno se manifiesta con mayor intensidad en la sociedad capitalista, en donde el capital expresa una relación social de explotación basada en el poderío de los dueños de las fuentes de trabajo y en la dependencia experimentada por aquellos individuos que sólo cuentan con su fuerza de trabajo” (Ceballos Garibay, 1999: 16).

Además, en esta sociedad, los empresarios tienden a colaborar con el gobierno, pues ello les reporta beneficios, porque, mediante una estrecha convivencia gobierno-empresas, estas últimas satisfacen sus necesidades “aun cuando de diversas formas se frustren las demandas electorales que se formulan a través de nuevas organizaciones democráticas y de nuevas presiones” (Lindblom, 2000: 159). De esta manera, los hombres de negocios, en cuyas manos se concentra el poder económico, adquieren una mayor influencia en la política y, por ende, mayor poder.

Pero este asunto resulta peligroso porque, según Lindblom, estos organismos comerciales no actúan en forma democrática, sólo “están interesados en defender

sus propios intereses y no el bien común” (Lindblom, 2000: 71). Esta conducta antidemocrática se manifiesta sobre todo en el sistema de precios, que, según Lindblom, es “un sistema político parecido al gobierno, donde ciertos poderes están en manos de una pequeña elite que toma las decisiones, denominada hombres de negocios” (2000: 71). Esta elite manipula la economía, aparentemente de una manera responsable y comprensiva (2000: 72). Además, en este contexto, los mercados están unidos en grandes cadenas que fortalecen el poder de los hombres de negocios, quienes ocupan con mucha frecuencia puestos administrativos en el gobierno, pues éste encuentra un apoyo en la habilidad y experiencia de ejecutivos empresariales de alto nivel (2000: 91). Por lo tanto, existe un intercambio y apoyo estrecho entre la política y la economía; incluso se puede afirmar que la economía forma la base de la primera, porque los funcionarios sólo pueden permanecer en el poder si el empleo y el crecimiento económico son bastante altos (véase Lindblom, 2000: 158). En otras palabras, la economía es indispensable para llevar a cabo ciertos proyectos políticos y militares, por ejemplo para el armamento y los gastos de guerra, factores importantes para el auge económico. Incluso, las campañas políticas son en gran parte financiadas por los empresarios, a quienes se les garantizan “nombramientos para retribuir las aportaciones durante la campaña electoral” (Lindblom, 2000: 91).

En este contexto queda la pregunta sobre el manejo de la política que se basa en intereses económicos. Según Galbraith, “La poderosa personalidad ha sido reemplazada por el equipo administrativo y el hombre de empresa se ha doblegado ante el hombre de organización sin rostro” (Galbraith, 1988: 151). Así, las autoridades de las tribus estadounidenses, que cuentan con casinos en sus reservaciones y, por lo tanto, con una estructura económica de tipo empresarial, no son elegidas por sus cualidades personales y religiosas, sino por su capacidad administrativa y sus conocimientos tanto empresariales como jurídicos.

Por otra parte, según Mills, las autoridades de las empresas transnacionales se encuentran en contacto estrecho con los militares. El análisis de este autor sobre la elite de poder en Estados Unidos muestra que “No son los políticos, sino los jefes de las empresas quienes consultan con los militares y proyectan la organización de los esfuerzos bélicos” (Mills, 2005: 259). La razón es que en la elite de poder existe una “coincidencia de intereses entre los que dominan los principales medios de producción y los que controlan los instrumentos de violencia recientemente incrementados” (Mills, 2005: 259), porque el poder económico posibilita las maniobras militares y la superación bélica garantiza los botines, aunque se registran también pérdidas si sucede un fracaso.

El poder hegemónico en un mundo globalizado

Este poder de una elite no sólo tiene influencias nacionales, sino domina también en el mundo global; es decir, lo que se puede observar a nivel nacional, se representa también en el plano internacional (véase Strange, 1997: 3-4), esto es, el dominio

comercial a través de la globalización del mercado. Los países desarrollados buscan mercados externos para controlar las materias primas y preservar la capacidad productiva a expensas de los países subdesarrollados, que abren sus puertas a la inversión extranjera a través de las empresas transnacionales, con la idea de asegurar el crecimiento económico y crear empleos. Pero los países industrializados obtienen los mayores beneficios, “ya que aprovechan las ventajas comparativas existentes para abaratar sus costos y mejorar su posición competitiva” (Huerta, 1994: 108).

Esta política neoliberal beneficia al Estado-nación, que estimula “vastas campañas de reducciones impositivas a favor de los ricos, a la proporción de subsidios masivos y a la baja de los costos de la fuerza laboral [...]” (Petras, 2001: 76), y sobre todo a Estados Unidos, el que, como Estado imperial, se aprovecha del principio de la extraterritorialidad para asegurar la supremacía de sus leyes por encima de las supuestas naciones soberanas, apoyando a las corporaciones multinacionales e incrementando la participación de las clases dominantes de los Estados imperiales en los flujos internacionales (Petras, 2001: 77). De esta manera, se agravan las desigualdades entre los países hegemónicos y los subordinados del tercer mundo, sobre todo por la explotación que hacen de estos últimos a través de las compañías transnacionales que han formado los monopolios y oligopolios del mercado global, cuyo afán es la búsqueda de dinero que anula todas las demás consideraciones sociales (Soros, 1999: 134). Esta dinámica global se dirige a un “gigantesco sistema circulatorio” (1999: 133) de capital a escala multinacional. Por lo tanto, la globalización del mercado se basa en una explotación de la fuerza de trabajo a favor de una competencia sostenible para el mercado internacional que no respeta las economías tradicionales de los diferentes países ni su pequeña industria, lo que perjudica a un gran porcentaje de la población. A la globalización del mercado no le interesan las circunstancias sociales ni la cultura. En este sentido, según George Soros (1999: 145), en el capitalismo global los valores intrínsecos se sustituyen por los valores extrínsecos del mercado o el valor de cambio. “[...] el valor dominante en el sistema capitalista global es la búsqueda de dinero [y el] único objetivo es maximizar los beneficios” (1999: 145).

Con esta base económica, las superpotencias, en especial Estados Unidos como país líder, pueden adquirir y desarrollar las más sofisticadas armas para dominar el mundo a través del poder militar, es decir, mediante las guerras.

El poder como instrumento de persuasión y manipulación

Muchas veces, el poder no se ejerce en forma visible, sino a través de mecanismos psicológicos que influyen en las acciones de las personas en forma indirecta. Eric Wolf (2001b: 384) denomina este poder invisible o indirecto como *poder estructural* o (*structural power*) —cuarta modalidad— “que se manifiesta en las relaciones; no sólo opera dentro de escenarios y campos, sino que también organiza y dirige esos mismos escenarios, además de especificar la dirección y la distribución de los flujos de energía” (2001a: 20). Según Wolf, las ideas se entretienen con el poder

estructural que origina las distinciones entre la clase dominante y la subordinada, “entre los que podían dirigir e iniciar la acción y aquellos que tenían que reaccionar ante estas órdenes” (véase Wolf, 2001a: 352). Pero este autor no especifica de qué clase surge la dominación y en qué se basa este poder estructural. Aparentemente es de las ideas o la ideología. Empero, las ideas tampoco flotan en el aire, sino que necesitan un fundamento, que es la economía. Wolf también argumenta que el poder depende de tres factores: de la producción, de la sociedad y de los mundos metafísicos. Lo interesante sería ver cómo los tres componentes se interrelacionan. En comparación, Susan Strange (véase Mager, 2008b: 7-8, 40) limita el poder estructural (*structural power*) a las influencias de estructuras económicas de las áreas de producción y de las finanzas (Strange, 1987: 565-67), pero omite los actores en este contexto.

Generalmente, los agentes que están en el poder tienen los medios para manipular a los individuos a fin de que hagan lo que ellos quieren. Según Dennis H. Wrong, se intenta producir efectos y deseos en el otro con la finalidad de manipularlo en una relación social y de poder. La intención y el esfuerzo exitoso para influenciar la respuesta del otro quedan ocultos o, simplemente, no se comunican, por lo tanto, tampoco se espera una resistencia, porque la persona manipulada no se da cuenta de este intento (Wrong, 2004: 28-29). Según Dahl y Lindblom (1953: 105), existe una manipulación exitosa cuando las personas piensan que lo que hicieron era su propia decisión y, por lo tanto, actúan con entusiasmo e iniciativa. Estos autores distinguen el control o influencia manipulada (*manipulated field control*) del control o influencia espontánea (*spontaneous field control*). Wrong denomina a este segundo tipo de influencia como “no intencional”, en comparación con la primera, una influencia intencional o calculada, que se dirige a una *pseudo-Gemeinschaft* (pseudo-comunidad) mediante los medios comunicativos y la propaganda (2004: 28). Esto difiere también de la persuasión, que intenta convencer al otro mediante argumentos y métodos psicológicos en una interacción comunicativa, por lo cual se presenta en una forma más simétrica y directa que la manipulación (Wrong, 2004: 32-34). John Kenneth Galbraith llama a este poder persuasivo en su forma explícita como condicionado (educación y persuasión) y en la implícita, lo atribuye a la cultura misma. Así, las normas morales que se transmiten por medio de la educación de una cultura específica no están exentas de la influencia ideológica del Estado.

Pero, ¿a quién se dirige esta manipulación o persuasión? Dahl y Lyndblom señalan que a la pseudocomunidad o *pseudo-Gemeinschaft*, la cual para Zygmunt Bauman es la “sociedad líquida”, influenciada por los medios de comunicación masiva (2004: 29). Pero a la población en esta “sociedad moderna tardía o posmoderna, la ‘sociedad de segunda modernidad’” (Beck, cit. en Bauman, 2004: 29) le falta la iniciativa para un cambio social o “la naturaleza del cambio actual” (Bauman, 2004: 29). La causa de esta pasividad se encuentra en un individualismo extremo, es decir, cuando el yo va en primera instancia, con el lema “yo primero” (Bauman, 2004: 30), lo que significa una satisfacción de sus propios deseos sin responsabilizarse del otro. Esta modernidad liviana, líquida, fluida o licuada se opone a la sólida, pesada, condensada o sistémica, según Bauman, por no “tener dientes” y ser “incapaz de

producir efectos en el programa establecido para nuestras opciones de ‘política de vida’” (Bauman, 2004: 28-29). Esta actitud pasiva facilita en mayor grado la manipulación mediante los medios de comunicación masiva y las redes electrónicas.

Ahora se plantea la pregunta: ¿quién prepara esta manipulación para que la gente actúe en el sentido supuesto? Para Foucault (1992: 154-155), no existe un dominio desde arriba, proveniente, por ejemplo, de la burguesía, sino que los mecanismos de control funcionan desde abajo. Asimismo, señala que las grandes máquinas del poder no tienen una finalidad ideológica, sólo representan instrumentos efectivos de formación técnica. Por lo tanto, no se puede generar un poder estratégico que controle a la gente desde arriba. Esta visión del poder de Foucault ignora los intereses económicos de una elite, los cuales se encuentran atrás del poder político y generan el poder ideológico de manipulación. Por consiguiente, para este autor, las instituciones —que normalmente transmiten la ideología— sólo “operan en el nivel del ‘micropoder’ y designan el punto en el que *el poder se inscribe directamente en el cuerpo, pasando por alto la ideología*” (Foucault, cit. en Zizek, 2003: 21). ¿Pero qué se entiende por la ideología?

Ideología y poder

La palabra ideología se refiere a un conjunto o sistema de ideas, las cuales se organizan en forma consciente para dirigirse a ciertos fines propuestos. Teun A. van Dijk denomina a las ideologías como un cuerpo de ideas específicas y, por tanto, objetos “mentales”, y en forma más exacta las define “creencias generales, socialmente compartidas” y subjetivas, por lo cual pueden ser erróneas, infundadas o desviadas (Van Dijk, 2000: 33, 35, 52). Según Edgar Morín, las ideologías son una simplificación de ciertas teorías filosóficas, tomando de ellas ideas rectoras, aunque carecen de una problemática, porque se degradaron a una forma dogmática e ilusoria, “a una reificación idealista, a la rigidificación racionalizadora, a la abstracción engañosa y, finalmente, a la ilusión de poseer la verdad en un sistema de ideas” (Morín, 1998: 145). De esta manera, las ideologías se prestan fácilmente para servir como instrumentos de manipulación y persuasión de las masas. Este instrumento de manipulación actúa a través de los medios de comunicación y los discursos del grupo dominante que controla las opiniones de las masas. Así, para John B. Thompson (2006: 137), las formas simbólicas o creencias sirven para mantener las relaciones de dominación, que es cuando estos fenómenos simbólicos se convierten en ideológicos (2006: 85). Aunque en este contexto se debe distinguir entre los que dominan y los dominados, porque en los dos casos puede suceder un proceso de persuasión. En el primer caso se trata del grupo en el poder y, en el segundo, del grupo opositor que en ciertas circunstancias puede crear una contraideología, la cual no tiene las mismas posibilidades que la ideología dominante porque sus actores no poseen los instrumentos de poder. No obstante, en otra parte, Thompson distingue entre instrumentos ideológicos que sirven para movilizar levantamientos políticos o mantener el poder legítimo (2006: 125). Lo que diferencia a los dos es su relación con

la verdad. Según Van Dijk (2000: 213), el grupo dominante disimula su abuso del poder y oculta las formas de desigualdad, mientras los opositores están interesados en descubrir y exponer tanto la dominación como la desigualdad. Por lo tanto, cuando Van Dijk se refiere a la ideología del grupo dominante, la relaciona con el papel de la reproducción del poder, al igual que Thompson. En este sentido, “las ideologías se desarrollan y aplican como *legitimación* del abuso de poder (dominación) y su consecuente desigualdad social” (Thompson, 2000: 208) que implica un acceso privilegiado a los recursos sociales para mantener o confirmar el *statu quo* del grupo dominante (2000: 208).

Sin embargo, Van Dijk olvida que a través del acceso a los recursos sociales, el grupo dominante tiene también acceso a los recursos naturales y al poder económico, lo que, en última instancia, sostiene su poder político. Por lo tanto, para este grupo es de suma importancia mantener estas relaciones mediante el manejo de la ideología. En este contexto, Thompson reconoce la gran influencia del Estado a través de los medios masivos de comunicación y, en forma creciente, mediante los conglomerados privados de las industrias transnacionales. No obstante, para Thompson, la influencia ideológica es limitada, debido a la participación de la población. En este sentido, destacan las nuevas posibilidades de participación personal por medio de las vías telefónicas, por ejemplo a través de la *cuasiinteracción* durante los programas de televisión, que implica una medida en la cual el flujo de comunicación es predominantemente unidireccional y temporalmente limitado (Thompson, 2006: 332). Una de las posibilidades para controlar la influencia de los medios masivos es la grabación de programas televisivos en videograbadores. De esta manera, “el público adquiere cierto distanciamiento espacio-temporal característico de las transmisiones televisivas” (2006: 303). Un factor que favorece una cierta variedad de programas establecidos es el sistema de cable porque posibilita la selección entre los numerosos canales (Thompson, 2006: 304-307).

Al considerar el argumento de Thompson, no se debe olvidar la posibilidad restringida de participación que tiene la población y su acceso limitado a los adelantos técnicos debido a la gran estratificación social. Empero, Thompson rechaza la visión negativa de la influencia de los medios masivos de comunicación con el efecto de una mercantilización de la cultura (“industria cultural”), debido a la estandarización y la racionalización de las formas culturales, porque “a su vez este proceso ha atrofiado la capacidad del individuo para pensar y actuar de manera crítica y autónoma”, según Adorno y Horkheimer (cits. en Thompson, 2006: 148).

Por su parte, Habermas considera a las instituciones de los medios como el origen de una transformación estructural y de la desintegración de la “esfera pública” (Habermas, 1989). Sin embargo, menciona que a la par coexiste una posición opuesta: una utopía de libre decisión del individuo que, en realidad, es demasiado estrecha, debido a las limitaciones económicas y tecnológicas de una gran parte de la población. Además, si consideramos los argumentos de Charles E. Lindblom (2000: 71), el control político y económico van juntos, y el poder se concentra en los hombres de negocios, cuyo interés es de naturaleza económica y no democrática, como mencionamos a principios de este capítulo. Por lo tanto, la afirmación sobre el

menor control estatal en los medios masivos de comunicación se vuelve insignificante si se considera la mayor influencia del sector comercial, ya que el poder dominante se encuentra en manos de corporativas económicas que, junto con las de la política y los militares, forman la elite del sistema capitalista, según C. Wright Mills (2005: 273).

Pero, ¿en manos de quién se encuentra el poder con su respectiva ideología? Gramsci los ubica en la clase dirigente que domina la superestructura de los organismos privados de la sociedad civil; por lo cual “la ideología es la concepción del mundo de la clase dirigente que debe difundirse en toda la sociedad” (Gramsci, cit. en Portelli, 1980: 19-20). En *La ideología alemana*, Carlos Marx y Federico Engels también ubican las ideas dominantes de cada época en la clase regente. En forma más explícita dicen: “la clase que ejerce el poder material dominante en la sociedad es, al mismo tiempo, su poder espiritual dominante. La clase que tiene a su disposición los medios para la producción material dispone con ello, al mismo tiempo, de los medios para la producción espiritual [...]” (Marx y Engels, 2004: 48). Esto no significa que los dirigentes dispongan de los medios de la producción material exclusivamente, sino que los políticos se basan y se apoyan en las organizaciones del comercio, formando una sola elite de poder con ellos. Incluso, el Estado depende en cierto grado de estas organizaciones, por lo cual la industria dicta las normas y la ideología en la sociedad y, de esta manera, logra una mayor influencia ideológica en los ciudadanos, sobre todo porque dispone en mayor grado sobre los medios de comunicación.

Por consiguiente, una cierta capa social domina y controla la ideología de la población mediante la manipulación en los medios de comunicación y a través de la persuasión en los discursos políticos. Juan B. Thompson ataca esta versión de la ideología porque, según su punto de vista, es una ideología negativa, aunque la trata con cierto cuidado: “de hecho, en algunos casos la ideología *puede* operar al ocultar o al enmascarar las relaciones sociales, al oscurecer o falsear las situaciones; pero éstas son posibilidades contingentes, no características necesarias de la ideología como tal” (2006: 86). A esta ideología negativa opone la ideología basada en las estrategias de la construcción simbólica, las cuales “son las herramientas con que se pueden producir las formas simbólicas capaces de crear y sostener las relaciones de dominación” (2006: 101). Por tal razón, en el análisis de la ideología, “las formas simbólicas se intersectan con las relaciones de poder” (2006: 85).

La pregunta es, ¿quién construye estas formas simbólicas y a quiénes sirven? ¿Acaso la capa dominante construye las mismas formas simbólicas en la sociedad para sostenerse en el poder? Entonces, resulta lo mismo. En lugar de una representación simbólica desde abajo, se da un control ideológico desde arriba. Claro, en cierto grado existe un complemento de ambos lados y en las dos direcciones —de arriba hacia abajo y también de abajo hacia arriba—. En realidad, esta actuación ideológica puede ser también un método de control de la capa dominante, como dice Van Dijk, “Las elites adoptan, aparentemente, las ideologías populares, pero de un modo muy moderado, con lo cual se evitan conflictos importantes con los intereses de las elites” (2000: 234).

Esto no quiere decir que los ciudadanos no pueden formar sus propios criterios, si no lo hicieran no surgiría una oposición ideológica o contraideología. La ideología toma dos formas: la de los dominadores y la de los dominados, o, simplemente, la de los ciudadanos. En realidad, se observa una lucha ideológica, una influencia y una crítica o un rechazo de la misma. Cabe mencionar que existe una ambivalencia de conducta manipulada que se muestra también en el complejo de la nación que significa “por un lado, la voluntad y la solidaridad, y, por otro, el temor, la opresión y la coacción” (Gellner, 1998: 77).

Para Héctor Ceballos, el factor decisivo es el saber que, “utilizado como instrumento de poder, constituye el factor ideológico que permite controlar y cohesionar a las sociedades, o bien, se convierte en la herramienta idónea por medio de la cual se hace posible la transformación de las mismas” (1999: 16). Este saber no es neutral, sino manipulado para influenciar a las masas según los intereses de la clase en el poder. Este dominio ideológico pretende la homogeneización de una sociedad multicultural para cohesionarla y controlarla. “Predica y defiende la diversidad cultural, pero de hecho impone la homogeneidad tanto en el interior como, en menor grado, entre las unidades políticas” (Gellner, 2001: 161). Tal manipulación trabaja para una cultura global donde se nivelan las culturas mundiales a favor de las empresas transnacionales y su circulación de capitales.

A fin de cuentas, no sólo existe una ideología de las masas, sino también una de los individuos, la cual se forma a partir de diferentes ideologías del mundo en el transcurso de la historia porque, en la actualidad, ésta no sólo depende de la influencia de la superestructura de un Estado, sino de una formación cosmopolita, en la que el individuo conforma su propia ideología, que es un factor de la identidad, según Erikson (cit. en Ricoeur, 1999: 181). Por lo tanto, se pueden construir contraideologías de la nación natal y, en ciertos momentos, movimientos contrahegemónicos, como por ejemplo, unos en contra de la hegemonía capitalista. En otras palabras, este dominio ideológico no se transmite automáticamente, porque los individuos tienen la posibilidad de combinar diferentes ideologías en su personalidad, según sus experiencias transnacionales o globales. Hoy, la personalidad recibe conocimientos cosmopolitas, gracias a los medios de comunicación masiva y la información por Internet. Aunque, claro, después surge la pregunta: ¿quién domina los medios? En la guerra fría, el mundo estaba dividido en socialismo y capitalismo, pero después de la caída de los países socialistas de Europa del Este, el poder hegemónico en el mundo recayó en las potencias occidentales, principalmente en Estados Unidos.

En el caso de las tribus indígenas estadounidenses de la actualidad, la ideología se forma, en gran parte, por la influencia de los medios de comunicación masiva, sobre todo por los programas televisivos. Así, su visión tradicional comunitaria se convierte en una mentalidad individualista que conduce a la disgregación de los integrantes del grupo y debilita su fuerza de resistencia; sólo algunos elementos conscientes se unen a la lucha india, como se observa en el Movimiento Indio Americano (American Indian Movement AIM), un movimiento social indígena.

La cuestión del poder en el proceso histórico

El poder en las sociedades de cazadores y recolectores

¿Cómo se presentaba esta situación de poder en las sociedades precapitalistas? Primero, es indispensable señalar que existe una diferencia entre las sociedades cazadoras y recolectoras, por un lado, y las sociedades agrarias jerarquizadas, por otro. Cuando Marshall Sahlins habla de las sociedades precapitalistas, se refiere a las *tribus segmentarias* o tribus con jerarquía segmentaria, en las cuales la familia o la casa forma la base, después sigue el linaje, luego el pueblo, en el cual se juntan los diferentes miembros de los linajes. Para finalizar, la tribu se forma cuando todos los pueblos con sus linajes se agrupan (Sahlins, 1968: 15). La infraestructura y la interacción social de la tribu es muy grande y la cooperación muy intensa. Su cohesión grupal se refleja en la economía de la cacería: baja producción, división de trabajo restringida, transporte y comunicación subdesarrollados (1968: 16). Cada familia es una *entidad política*, una pequeña jefatura que se autorregula y se autoorganiza de acuerdo con las necesidades y el respeto.

Eric Wolf analiza en su libro *Figurar el poder* (2001a: 97-173) la cuestión de poder en los kwakiutl, que viven en la costa septentrional del Pacífico, en América del Norte. Anteriormente, vivían como sus vecinos, los bell coolas y los nootkas en bandas pequeñas y carecían de criterios de descendencia (descendencia ambilateral), de jefes y de nobleza hereditaria. Pero

cuando se trasladaron a la costa para aprovechar la mayor abundancia de recursos que allí había, crearon grupos unidos por el parentesco con demandas grupales fijas en relación con los recursos, jerarquías sociales de rango, jefes hereditarios y en donde las líneas principales y las subalternas tenían privilegios distintos (Rubel y Rosman, 1983; Rosman y Rubel, 1986).

Los jefes (*numayma*), que pertenecían al estrato de los nobles, controlaron y presentaron los mitos y los rituales, pero al mismo tiempo administraron los recursos; ellos suministraban y monopolizaban los alimentos en las ceremonias y distribuían los regalos a los invitados en el *potlatch* (ceremonia de intercambio de regalos). Estas actividades otorgaban a los jefes cierta influencia de poder tanto en la vida cotidiana como en la vida ceremonial sobre los demás nobles, plebeyos y esclavos (véase Wolf, 2001a: 117-118).

En este sistema clasista, el poder material era la base para el poder espiritual. Por lo tanto, cuando la economía del comercio de pieles se integró al sistema capitalista y surgieron nuevos ricos, el poder de los jefes empezó a reducirse.

Conforme disminuía la población [por las enfermedades], los hombres y las mujeres kwakiutl encontraron mayores oportunidades de empleo en el sector capitalista de la economía. Cuando la circulación resultante de dinero y de mercancías se multiplicó, los poseedores tradicionales de los títulos tuvieron que enfrentarse a las demandas de rangos y privilegios que reclamaban quienes no pertenecían a la nobleza (Wolf, 2001a: 127).

Junto con lo cual, también se “corría el riesgo de devaluar la relación cosmológica asociada con cada asiento en el sistema de rangos, poniendo en peligro todo el orden mítico-social” (Masco, 1995: 64). Es decir, con el tiempo, la religión perdió su fuerza espiritual porque estaba unida a la nobleza tradicional. Y “la reserva ideológica que ratificaba el poder de los jefes perdió credibilidad e importancia” (Wolf, 2001a: 170). Este fenómeno fue consecuencia de la creciente individualización de los integrantes de la tribu, puesto que la economía capitalista adquirió mayor importancia, debido a la mayor participación externa y a la emigración tribal que “debilitaron el poder de los jefes para dirigir la mano de obra de sus *numaymes* y para controlar los matrimonios de las mujeres” (2001a: 129). Además, entre los potlatches, la acumulación de riqueza en ciertos individuos desplazó el poder económico de los jefes y su preeminencia cosmológica (véase Wike, 1957: 312; Wolf, 2001a: 129).

En estas tribus estructuradas en clanes, la religión entrelazaba lo místico-socio-económico con lo material; es decir, se procuraba la salud física y espiritual de los integrantes de la tribu, además de su bienestar personal. Según Sahlins, los rituales agrícolas y ceremonias se celebraban en el grupo cuyo linaje había sido engendrado por los espíritus y antecesores del linaje. Esta interacción entre los diferentes miembros de la tribu constituye el pueblo, en el cual se genera un sentimiento colectivo que facilita construcciones técnicas, así como la cooperación económica y ritual, derivada de una gran cohesión interior (Sahlins, 1968: 17-18), sobre todo por los espíritus ancestrales, quienes son los espíritus protectores del clan o del linaje, preocupados por el destino de estos grupos; mientras los espíritus de poder mágico de medicinas, son de influencia familiar y de naturaleza individual (1968: 18). Cabe mencionar que los espíritus tienen su propia jerarquía que corresponde en última instancia al sistema segmentario de la tribu. Así, los dioses supremos son los espíritus de cada uno de los integrantes de la tribu.

Ernst Gellner, por su parte, se interesa por la organización política de grupos en las diferentes etapas de la historia: preagraria, agraria e industrial. Dice que los grupos preagrarios o tribus de cazadores y recolectores desconocían el Estado porque eran demasiado pequeños “para permitir el tipo de división política de trabajo que constituye el estado [sic]” (Gellner, 2001: 17). Y lo que señala Sahlins (1968: 18-19, 23) completa esta idea: lo que une a estas unidades pequeñas o tribus es el interés común, la coherencia en la similitud cultural y la solidaridad de los integrantes en los diferentes niveles de la tribu, aunque también existen conflictos internos, mismos que deben solucionarse lo más pronto posible para que no se fracture el grupo. Muchas veces tales problemas se resuelven mediante negociaciones entre los integrantes de la tribu.

Un medio para la cohesión grupal es la cacería, ya que por medio de esta actividad y las ceremonias correspondientes los individuos se unen. Otro motor de la unión fueron las tempestades y la inseguridad, las cuales generaron un sentido de solidaridad en el grupo, creando un sistema de reciprocidad o ayuda mutua, que consiste en la generosidad y hospitalidad, además en un intercambio directo de cosas idénticas que si bien es menos personal y más económico (véase Sahlins, 1968: 40-42, 82-83), es de gran utilidad para la subsistencia tribal.

Marshall Sahlins afirma que la jefatura en una tribu segmentaria es bastante descentralizada, debido a los pequeños grupos locales y autónomos. Éstos son comunidades independientes formadas por cazadores que sólo en los tiempos de guerra se distinguen por un alto grado de centralismo, que es nada más episódico, ya que, cuando se normaliza la situación, empieza la desunión del grupo (Sahlins, 1968: 21).

Este conjunto de comunidades independientes de cazadores no contaba con jefes con poder absoluto; ahí los dirigentes compartían el poder con los demás integrantes de la tribu. Se requería un consenso, pero no un ejercicio del poder, un respeto recíproco y no una imposición, por lo cual un jefe dependía del reconocimiento de los demás y su personalidad podía ser cuestionada constantemente. Por ejemplo, según Clastres (2001: 41), los jefes de las tribus amazónicas no tenían un poder coercitivo, como en la sociedad de un Estado-nación, sino que se mantenían sólo por prestigio y respeto, es decir, “un jefe —dirigente o guía— no dispone sobre su gente de absolutamente ningún poder, salvo aquel —esencialmente diferente— que pueda inspirar su prestigio y el respeto que sepa ganar entre ellos” (Clastres, 2001: 41). De esta manera, la relación entre el jefe y el grupo es recíproca, “el primero aprecia y mide las intenciones del segundo a cada instante para convertirse inmediatamente en su portavoz. Tarea delicada y fina que debe cumplirse bajo el discreto pero vigilante control del grupo. Que éste no abuse del poder (es decir, del uso del poder) es una cuestión que afecta su prestigio como jefe” (Clastres, 2001: 41-42). Por ejemplo, “Si el deseo de poder del jefe se hace demasiado evidente el procedimiento llevado a cabo es simple: se le abandona o, a veces, incluso se lo mata” (Clastres, 2001: 116). Por lo tanto, se cuestiona también la autoridad del jefe que deriva de una relación con las fuerzas sobrenaturales y de recursos económicos, según Eric Wolf (2001a: 122). De esta manera, el poder con base en las fuerzas sobrenaturales queda en segundo plano, porque la base económica define el poder en la tribu. Incluso, la visión del mundo sufre cambios cuando el intercambio recíproco del *potlatch* cede al sistema de préstamos con elevadas tasas de intereses (Wolf, 2001a: 153). Por consiguiente, el poder del jefe en la tribu kwakiutl tampoco era netamente ideológico, sino que dependía del rango de su clase de los dirigentes que contaban con una alta acumulación de riquezas y privilegios ancestrales.

En concordancia con Sahlins (1968), Marc Augé (1998) y Clastres (2001), Gellner (1997a) habla de la ausencia de un poder externo y la falta de un poder central en las tribus precapitalistas. Esta inexistencia de un poder coercitivo, como se da en los Estados, favorece un clima del equilibrio de poder que “opera tanto *dentro* de los grupos como *entre* los grupos” (Gellner, 1997a: 204). En este punto, parece que Gellner se contradice: por una parte destaca los conflictos intratribales, pero por otra, habla de su equilibrio, lo que hemos visto también en la obra de Clastres. Esta supuesta contradicción se aclara si tomamos en cuenta que resolver una problemática en el grupo puede ser un factor para lograr un equilibrio en el interior del mismo. Si “no se dan conflictos, los grupos permanecen en un estado relativamente latente, aunque se reúnen en festivales, en migraciones a nuevos campos de pastoreo y en otras ocasiones” (Gellner, 1997: 204). En este aspecto, Gellner ve mejor la realidad que el propio Sahlins, porque pone en duda que las reuniones celebradas

en las grandes fiestas de la tribu representen únicamente la gran unión del grupo, piensa que a veces esconden conflictos internos.

Para Clastres, la única circunstancia, en la que se tolera la autoridad de un jefe y se une el grupo, es la guerra. Las tribus de cazadores y recolectores no consideraban la guerra como violencia, sino como una necesidad para mantener el equilibrio ecológico. Por esta razón, se buscaban pretextos para el ataque, uno de los cuales podía ser el rechazo al intercambio de los bienes, robo de mujeres, drogas, etc. En las tribus shiitari y yanomami, que residen en la confluencia del río Ocamo y del Orinoco en la Venezuela actual, el poder económico se representaba a través del monopolio de la droga “ebena”,² que servía para intercambios y se inhalaba en ciertos acontecimientos.

Las guerras intertribales, provocadas por los colonizadores, ya no se centraron en el intercambio de bienes, sino que sembraron la hostilidad entre las tribus (Clastres, 2001: 15-16, 18-19, 42-43). Por otro lado, Sahlins (1968) plantea que esta unidad del grupo no sólo se observa en la guerra, sino también en la cacería, debido a sus objetivos comunes. Sin embargo, una gran personalidad de un jefe tiene la capacidad de unir al grupo también en tiempos ceremoniales y en sus labores cotidianas, aunque el grupo viva disperso.

Sahlins (1968) diferencia entre jefes insignificantes y grandes hombres (*big-man*), que muchas veces están en la misma tribu. Los jefes insignificantes son autoridades institucionalizadas con puestos oficiales, cuya sucesión funciona por descendencia, por costumbre son los hombres más ancianos. El jefe es normalmente el vocero del grupo y maestro de ceremonias sin influencias ni funciones y sin privilegios. En comparación, el *big-man* es un líder verdadero, al cual siguen los miembros del grupo, posee una gran personalidad y una capacidad extraordinaria de persuasión. En la mayoría de los casos es guerrero, mago y un hombre con gran riqueza del cual depende mucha gente y, aunque no tiene un poder adscrito, es superior, es el hombre que logra el consenso. Pero su poder es temporal, sólo se mantiene mientras duran sus éxitos en la guerra, las ceremonias y el comercio (Sahlins, 1968: 20-22). Este *big-man* posee las cualidades de un guía espiritual con las características chamánicas de las tribus indígenas. Por lo tanto, si un jefe cuenta con dichas cualidades puede lograr una mayor cohesión en el grupo. Pero lo ideal es que coincida el jefe con el *big-man*, de lo cual surge una jefatura extraordinaria de dirección y consenso.

Como hemos visto en el transcurso del análisis del poder en las sociedades pre-capitalistas, las sociedades tribales desconocían el poder coercitivo en sus comunidades. De hecho, el jefe no tenía este poder, sino que dependía del reconocimiento de su gente y su consenso, sólo era una persona con gran prestigio y respeto. En

² Probablemente se trata de la sustancia epená que se prepara con base en el potente árbol virola. Entre las sesenta especies de virola, una docena tiene principios psicoactivos y sólo en el Amazonas occidental y en algunas partes adyacentes a la cuenca del Orinoco se utiliza como embriagante sagrado. Las especies más importantes son la *V. calophylla*, *V. calophylloidea*, *V. elongata* y *V. theiodora* (véase Schultes y Hofmann, 1982: 27, 29, 59, 68-69, 164-165). La sustancia alucinógena “ebena” sale de los granos de un árbol que crece en las sabanas de dicha región, se inhala y sobre todo son los chamanes los que más la precian.

el momento en que las tribus tuvieron contacto con los colonizadores, su concepto de poder cambió radicalmente. Ya no importó tanto la fuerza espiritual de los jefes, sino su éxito en el comercio, es decir, la acumulación de riquezas, como caballos y otros bienes (Wolf, 1997: 181), porque con los caballos, adquiridos a los españoles, podían cazar búfalos (Sahlins, 1968: 41), cuyas pieles entregaban a los europeos a cambio de armas y alcohol. Pero de esta manera, se hicieron dependientes de los europeos y descuidaron sus campos. Esta situación puso en peligro su supervivencia y aumentó la diferencia entre ricos y pobres, entre los jefes y los súbditos (Wolf, 1997: 177-181). Desde entonces, ya no se pudo hablar de un equilibrio de poder en el mismo grupo ni con otros grupos, a los que expulsaron de su territorio debido a la expansión de la cacería a territorios ajenos. Este fenómeno se observa con la llegada de los colonos franceses e ingleses que trajo como consecuencia la expulsión de los indígenas de su lugar de origen. Los diferentes grupos de cazadores y recolectores pelearon entre sí por el comercio con los europeos y por su afán a la riqueza y, posteriormente, por la pura sobrevivencia, cuando los europeos los expulsaron hacia el oeste de Estados Unidos.

Al final, la condición de las tribus indígenas fue la de extranjeros en su propio país, encerrados en las reservas de Estados Unidos. Pero no sólo estas tribus, sino casi todos los grupos originarios del continente americano y de otros continentes tuvieron que experimentar la confrontación con el poder de los Estados-nación, en donde fueron incorporados como minorías étnicas en un sistema de dominación que explotó sus recursos naturales (Gellner, 1997b: 15) y hasta su fuerza de trabajo. En las naciones modernas, muchas veces permanecen marginados y dominados por el poder estatal.

El poder en las sociedades agrarias e industriales

Las sociedades precapitalistas agrarias eran jerárquicas y mantenían un sistema de orden/obediencia, con el cual el emperador tenía poder político para imponer su voluntad al pueblo. Por ejemplo, en la sociedad de los incas, la pirámide del poder estaba rigurosamente jerarquizada. Esto originó una división social, en cuya cúspide estaba el monarca, identificado con el Sol, al cual seguía la aristocracia, sobre el pueblo. En suma se trataba de un dominio imperial, que se regía por las órdenes y la obediencia, manifestada en el sistema tributario (cfr. Gellner, 1997b: 91). En estas sociedades jerarquizadas o teocráticas, la religión desempeñaba un papel fundamental, motivo por el cual los sacerdotes estaban por arriba de la aristocracia y determinaban el destino de los súbditos, al igual que en el caso de los aztecas, en cuya sociedad formaban una unidad con los gobernantes, y la cúspide misma era religiosa.

Según Ernest Gellner, no todas las sociedades agrarias han poseído un Estado. “De estos estados [sic], algunos han sido fuertes, otros débiles; los ha habido despóticos, los ha habido también respetuosos con las leyes. En cuanto a la forma, se diferencian enormemente” (Gellner, 2001: 18). Según este autor “la existencia misma

del estado [sic] es una opción”. [...]. En cambio, en la era postagraria industrial, vuelve a no haber opción (Gellner, 2001: 18). La presencia del Estado ya es un hecho (véase Gellner, 2001: 18), porque en las sociedades modernas se necesita un órgano de control que garantice la centralización y el crecimiento material. La base de esta política es el pensamiento racional de la Ilustración, cuya consecuencia se manifiesta en el progreso del capitalismo. Para este fin, es necesario homogeneizar e igualar a la sociedad y su cultura, proporcionando las mismas posibilidades de acceso a la educación, lo cual desempeña un papel importante en el poder estatal (Gellner, 2001: 36, 38-39, 117). “Asimismo, el mundo de los hechos unificados y estandarizados, como si fuera métrico, concebido en las filosofías de Hume y Kant, es la analogía de las colectividades humanas uniformes y anónimas en la sociedad de masas” (Gellner, 2001: 38). Con el libre acceso para todos a la educación todo parece ser equitativo, porque no existen las barreras de clases, como en el sistema jerárquico de la sociedad agraria, aunque cabe señalar que no todos se encuentran en la misma situación socioeconómica. Gellner (1998: 114) considera este fenómeno como algo excepcional como en el caso de las minorías, discriminadas racial y políticamente. En cambio, en la sociedad dominante, nadie padece hambre, todos tienen acceso a la atención médica, vivienda y cultura (educación y distracciones en el tiempo libre). Para Gellner (1998: 114), la igualdad implica una condición equitativa para toda la población; aunque efectivamente no todos cuentan con las posibilidades que ofrece el Estado, sobre todo en los países en vías de desarrollo, debido a que la burguesía es quien tiene en sus manos los medios de producción y anhela una mayor ganancia explotando a la clase obrera. Edgar Morín habla en este contexto, de una “crisis de desigualdad entre el proletariado industrial y la burguesía de Occidente [que] se ha desplazado, amplificada como crisis de desigualdad entre las enormes masas del Tercer Mundo y el infantilizado mundo de los consumidores de Occidente” (Morín, 2002: 94). En los argumentos de Morín vemos el abismo entre los países del primer mundo o del Occidente y los del tercer mundo, dentro de un mundo globalizado, cuya homogeneización aumenta al mismo tiempo, según Morín, “su heterogeneidad, su desorganización, en vías de conflicto y de crisis” (2002: 82). La causa de esta discrepancia es el avance técnico “que pone en relación a la ciencia con la economía, un fermento y un sustrato de civilización” (Morín, 2002: 82). En otras palabras, los países del tercer mundo no cuentan con los avances tecnológicos del primer mundo, por lo tanto, dependen de éste y se enredan en un círculo vicioso, dado el comercio desigual, o bien, la exportación de la materia prima a cambio de tecnología —un trueque desigual si tomamos en cuenta que se venden las materias primas a precios bajísimos en comparación con la tecnología—. De todo esto resulta un endeudamiento continuo y una dependencia económica sin fin.

En la misma escala surge una expulsión de la fuerza de trabajo de los países del tercer mundo. Gellner considera que este problema de la sociedad moderna es el crecimiento de la población que genera una mayor movilidad y desigualdad a que está impuesta una gran parte de la población por circunstancias sociales (y económicas). Por lo tanto, “no tenemos movilidad porque somos igualitarios, sino somos igualitarios porque tenemos movilidad” (Gellner, 1997b: 26, trad. de Mager).

La presencia del poder en los pueblos indígenas

Los pueblos indígenas en la actualidad muestran grandes diferencias en su estatus económico. Una gran parte de estos pueblos ha asimilado las formas de producción capitalista, ya sea como fuerza de trabajo asalariado o como empresarios. Según Clemente Ramírez, se presentan dos movimientos diferentes en la sociedad global, los pueblos con un movimiento hacia arriba y hacia abajo. Esta clasificación es un poco simplista, ya que considera que el “movimiento hacia arriba implica también el “movimiento hacia abajo”, esto es, una parte de la “nueva tribu” se enriquece y empodera, mientras la otra se empobrece. Así, en un solo grupo se crean diferentes estratos sociales.

No todas las tribus de Estados Unidos registran un auge económico, porque no todas cuentan con industrias de juegos de azar. Por lo tanto, muchas, que cuentan sólo con ingresos menores, se quedan en la pobreza y dependen de los beneficios otorgados por el gobierno federal. Según Ramírez, existen pueblos cuyo movimiento hacia arriba se remite “a la competitividad internacional y a la transnacionalización económica y cultural del poder político. Este movimiento adopta diversas formas tales como la supranacionalidad, la intragobernabilidad o la internacionalidad” (Ramírez, 2002: 703). Empero, algunas de las tribus, que sí cuentan con casinos, mantienen por medio de la cohesión tribal cierta resistencia hacia la política de la transnacionalización y manejan dos diferentes sistemas socioeconómicos y políticos: uno se dirige a la sociedad internacional o global con el manejo de los casinos, y el otro beneficia a la tribu por medio de las ganancias de dichas instalaciones. Con estos ingresos y otros negocios (gasolineras, tiendas, petróleo y minas, entre otros) se asegura, en gran parte, el sustento económico de la tribu y, además, ésta puede efectuar diferentes inversiones en el mundo capitalista. De tal manera, el poder económico independiza a las tribus del gobierno federal, en cierto grado, de cuyo Estado capitalista recibieron sólo migajas y el cual las mantuvo en cierta dependencia, aunque se presentan dudas con respecto a esto porque todavía siguen siendo “naciones dependientes” (reciben ayuda del gobierno federal de Estados Unidos en diferentes aspectos: salud, educación, alimenticia y donación de casas, entre otros). Por medio de la participación en un movimiento ascendente, las tribus estadounidenses se convierten, a través de los casinos, en capitalistas o empresarios de la sociedad global que manejan grandes capitales y forman parte de la aldea global a través del contacto internacional y de los medios de comunicación. Este contacto entre los países y naciones más débiles y el mundo global de los países más poderosos tiene una gran consecuencia e influencia cultural sobre los países dependientes, donde no todos los grupos étnicos se encuentran en un proceso de producción capitalista, sino que tienden hacia el empobrecimiento.

La “tendencia hacia abajo” no se da en una forma pura, porque en las diversas etnias hay quienes cuentan con ingresos mayores y, por lo tanto, son parte del sistema capitalista debido a su actividad empresarial. Ramírez identifica a los pueblos, en los cuales la mayoría se encuentra en un movimiento hacia abajo, en el camino “hacia la descentralización, transfiriendo servicios públicos esenciales a entidades de ámbito local” (Ramírez, 2002: 703). A este movimiento pertenecen los indígenas

latinoamericanos o las minorías étnicas, que todavía permanecen excluidos del beneficio de la sociedad global y, en la mayoría de los casos, viven en regiones apartadas o, a causa de la miseria económica, son expulsados hacia centros urbanos o al país vecino del norte, al que acuden en búsqueda de trabajo, y, al llegar a este país capitalista, forman estratos sociales muy bajos. También algunas tribus norteamericanas, que están en desacuerdo con los casinos y no tienen la posibilidad de llegar a poseerlos, se encuentran en este movimiento descendente.

Después de este análisis, se puede preguntar, ¿qué se entiende con el término de casino y qué relaciones con el gobierno federal y estatal surgen a raíz de éste?, ¿qué pasa con el grupo entero: se observan facciones del mismo y una desintegración grupal?, ¿las tribus indígenas encuentran un nuevo camino para resistir a las influencias culturales de Estados Unidos? O, definitivamente, una ¿mayor integración significa menor resistencia?