

HORIZONTALIDAD

EN LA TOMA DE DECISIONES

DE LAS ORGANIZACIONES SOCIALES Y POLÍTICAS

Dr. Hugo SALINAS
salinas_hugo@yahoo.com

A menudo escuchamos decir que “son las masas que deciden” cuando, en verdad, y bien lo sabemos, es la cúpula que decide. Un vicio que ha invadido a los grupos llamados de “izquierda” y a las organizaciones sociales y vecinales. Ya no hablemos de los partidos políticos porque, en ellos, a la imposición de la cúpula la llaman el “voto democrático que viene desde las bases”, cuando ni siquiera hubo el simulacro de votación. ¿Cómo entender y, sobre todo, cómo resolver esta *verticalidad en la toma de decisiones de las organizaciones sociales y políticas*?

La verticalidad en la toma de decisiones y el poder económico en la sombra

La verticalidad en la toma de decisiones y, consecuentemente, la organización vertical en los grupos sociales y políticos, tiene un asiento sólido como la roca: el *poder económico*. Quien maneja la actividad económica o, a pequeña escala, el que financia la organización social o política, es el que decide quién será el nuevo “jefe”, ya sea Presidente de la República o responsable de la organización social o política. Y es a través de ellos que el “poder en la sombra” hará sentir su primacía.

El economista y profesor universitario, Tomás Piketty, en su ya célebre libro “El capital en el siglo XXI”¹ nos libra la historia en cifras del “poder en la sombra”.

Thomas Piketty comienza por puntualizar lo siguiente: los que concentran mayores activos en una sociedad no son los que también tienen los mayores salarios. “El ‘1 por ciento’ que gana lo más no es el mismo ‘1 por ciento’ que posee lo más, [...] porque las personas con grandes fortunas no requieren trabajar” (p. 182).

Luego, puntualiza algo que pasa desapercibido para las mayorías. “La primera regularidad que observamos cuando tratamos de medir las desigualdades es que la desigualdad con respecto al capital es siempre más grande que la desigualdad con respecto al trabajo. La distribución de la propiedad del capital (y de los ingresos provenientes del capital) es siempre más concentrado que la distribución de los ingresos provenientes del trabajo” (p. 174).

“[...] La desigualdad de riquezas a nivel planetario, a principios del 2010, aparece como comparable en magnitud a lo observado en Europa entre 1900 – 1910. El 1 por mil de la población posee cerca del 20 por ciento de la riqueza total mundial, el 1 por ciento detiene cerca del 50 por ciento de la riqueza total, y el 10 por ciento posee entre el 80 y el 90 ciento de la riqueza mundial total. En cambio, la mitad de la población mundial tiene menos del 5 por ciento

de la riqueza mundial” (p. 308). En Estados Unidos de los años 2010 - 2011, “el 50 por ciento de abajo posee sólo el 2 por ciento de la riqueza nacional” (p. 184).

Esta “invisibilidad” de la abismal desigualdad en activos, a nivel mundial y por países, en realmente premeditada. Sin contar que esta increíble desigualdad e invisibilidad de activos existente en los países del Norte, es mucho más profunda en los países del Sur.

Thomas Piketty nos dice igualmente que “En la distribución de los ingresos provenientes del trabajo [a nivel mundial], el 10 por ciento superior recibe entre el 25 y 30 por ciento del total de remuneraciones; mientras que en la distribución de ingresos provenientes del capital, el 10 por ciento superior recibe más del 50 por ciento del total de remuneraciones provenientes del capital; y en algunos países más del 90 por ciento” (p. 174).

“Y lo más impresionante es, quizás, que en la distribución de remuneraciones provenientes del trabajo, el 50 por ciento de la parte baja siempre recibe entre un cuarto o tercio del total de ingresos por trabajo; mientras que en la distribución de la riqueza, el 50 por ciento de la parte baja no posee prácticamente nada, o casi nada” (p. 174-75).

Thomas Piketty remarca algo que pocos conocen. “En las sociedades donde la riqueza es mejor distribuida (una vez más, los países escandinavos de los años 1970 y 1980), el 10 por ciento más rico posee alrededor del 50 por ciento de la riqueza nacional, e incluso un poco más, algo así como el 50 y el 60 por ciento” (p. 184).

Es decir, además de la gran desigualdad en las remuneraciones provenientes del trabajo, vivimos una “sociedad hiperpatrimonial” o “sociedad que vive solo de sus rentas, una sociedad en la cual la riqueza a partir de la herencia es muy importante, y en donde la concentración de riquezas alcanza niveles extremos, puesto que el 10 por ciento superior típicamente posee el 90 por ciento del total de la riqueza o, peor aún, sólo el 1 por ciento posee el 50 por ciento del total de la riqueza” (p. 189).

Entonces, el peso de los “poderes fácticos” es, por un lado, constante a lo largo del tiempo y, por otro, abominablemente concentrado en poquísimas manos. “Tanto en Inglaterra como en Francia, el valor total del capital fluctuaba entre seis y siete años del ingreso nacional a lo largo de los siglos XVIII y XIX hasta 1914. [...] En ambos países, el valor total de los activos en 2010 es aproximadamente 5 a 6 años el valor del ingreso nacional” (p. 86).

Las abismales desigualdades socio-económicas son condicionadas

Thomas Piketty nos dice que “se encuentra esta regularidad en todos los períodos para los cuales contamos con información, sin excepción, y la magnitud del fenómeno es realmente impresionante.” (p. 174). “Esta regularidad en el tiempo es sin lugar a dudas **condicionada**, y su existencia nos dice algo importante acerca de la naturaleza del proceso económico y social que modela la dinámica de la acumulación del capital y la distribución de la riqueza” (p. 175). [Puesto en negritas por mí por su importancia con relación al tema que tratamos, como lo veremos luego].

Cuando se reflexiona sobre la verticalidad en la toma de decisiones de las organizaciones sociales y políticas, esto es lo primero a asimilar. *Las decisiones se asientan, en última instancia, en el poder económico.* Y este “poder económico” está concentrado en poquísimas manos, desde hace diez mil años aproximadamente. Hemos pasado por varias formas de trabajar (procesos de trabajo), tales como la agricultura (segunda fase) y la industria, y la *concentración* del “poder económico” no ha variado en lo absoluto.

¿Y qué es lo que ha facilitado, y sigue facilitando, que el “poder económico” y, por ende, la verticalidad en la toma de decisiones, se concentre en muy pocas manos? Es el tipo de repartición del resultado de la actividad económica. Un tipo de repartición que se ha instalado como el segundo elemento de la actividad socio-económica desde hace unos diez mil años. Se trata de la *Repartición Individualista* del resultado de la actividad económica, mediante la cual quien maneja el acto económico se apropia el 100% del resultado de la actividad económica.

La Repartición Individualista y la Configuración Mundial, en la raíz del poder económico

La Repartición Individualista comienza por manifestarse, y perdurar en el tiempo, a través de la *propiedad privada individual* del elemento esencial del proceso de trabajo dominante en la actividad económica. De una manera más simple, todo comienza con la agricultura en su estado primario, en donde la tierra cultivable, elemento fundamental de dicho proceso de trabajo (forma de trabajar), puede ser apropiada por terceras personas.

Es ésta característica del elemento fundamental de la agricultura que permite el inicio de la concentración del “poder económico” en poquísimas manos. Y como la apropiación es de la totalidad del resultado de la actividad económica, a medida que transcurren los años, las desigualdades entre los unos y los otros es cada vez más creciente, por el simple hecho de sólo algunos pueden acumular, mientras que la mayoría solo recibe un poco de pan o de dinero para subsistir. Es decir, la totalidad de los ingresos (físicos o monetarios), de los esclavos-siervos-pongos, asalariados, son lanzados al consumo y desaparecen; mientras que los otros, unas cuantas personas, tienen un gran excedente que les permite, además de consumir, acumular en términos físicos y financieros.

A la concentración de la riqueza en pocas manos se debe agregar otro mecanismo que facilita, en los últimos siglos, la *centralización* del poder económico en menos manos todavía, a nivel mundial. A este mecanismo le llamo *Configuración Mundial*. Es un mecanismo que comienza por apoyarse en la Repartición Individualista y, luego, utiliza casi todos los elementos del proceso de trabajo en curso, para centralizar, a nivel mundial, casi la totalidad del valor agregado por todos los pueblos del mundo.

¿Y cuáles son las instituciones que reflejan este tipo de “poder económico”? De una manera más estilizada comienza con la *Democracia censitaria romana*, en donde los grandes señores propietarios de grandes extensiones de tierra cultivable son quienes tienen el “derecho” a sentarse en el Senado romano. Y cuanto más grande es su poder económico, más alta es su investidura. Los pobres y los esclavos no cuentan en esta Democracia censitaria.

En suma, lo que ahora conocemos como la *Democracia Representativa* es exactamente igual a la Democracia censitaria romana. La única diferencia con los romanos es que, ahora, quienes son elegidos no son los que realmente manejan el poder económico, sino que elegimos a sus “representantes”.

Y nosotros, bebes de pecho, creemos ciegamente que son “nuestros” representantes. Las campañas políticas son financiadas por los que tienen el poder económico en la sombra, a fin de que elijamos sus “representantes” en la toma de decisiones económicas, políticas, jurídicas, etc. Incluso, ese poder en la sombra participa indirectamente en la nominación de las autoridades militares y policiales. Está demás precisar que ellos controlan los medios de comunicación y facilitan la divulgación del pensamiento dominante a través de una elite obsecuente.

Muy engañados estamos cuando decimos o pensamos que somos “nosotros”, los del pueblo, los que estamos eligiendo a nuestros “representantes” cuando, en verdad, solamente estamos eligiendo a los representantes del poder económico que financió la campaña política de los congresistas o del Presidente de la República. Y los resultados lo prueban, una y otra vez. Y muy humilde e ignorantemente decimos que el pueblo es cada vez “engañado”, “traicionado”.

Es por ello que nuestra Democracia Representativa traduce una *organización vertical*, tanto en las decisiones como en el mando. ¿Cómo salir de esta falsa democracia a fin de construir otra, en donde sea realmente el pueblo quien decida?

La alternativa de solución es la *horizontalidad en la toma de decisión*.

La horizontalidad en la toma de decisiones tiene una larga historia. Comienza con los orígenes de la Humanidad. En aquellos viejos tiempos, las decisiones eran tomadas en forma horizontal. ¿Cuáles eran sus principales características?

En los orígenes de la Humanidad, el grupo social tomaba sus decisiones de sociedad, primero, en forma *unánime*. Es decir su característica fundamental es la “unanimitad” en la decisión. Dentro de las costumbres bien arraigadas en el grupo social no cabe una “decisión” aprobada por mayoría, menos aún por una simple mayoría.

Una segunda característica de una decisión horizontal es que *todos participan en la formación de la decisión*. Ningún miembro del grupo social se encuentra ausente, salvo motivos de fuerza mayor. Es una *decisión consensuada* por todos y cada uno de los miembros del grupo social. Esto facilita, por ejemplo, la participación voluntaria, activa e inventiva de toda la comunidad en un trabajo vecinal. Un trabajo comunitario cuyo eje es la cooperación.

Una tercera característica es que el proceso de elaboración de la decisión cuenta con el *asesoramiento* del “*sage*” de la tribu. Por lo general es una de las personas de más edad, con una necesaria y sólida experiencia que garantice una buena conducción en la toma de decisión. Es decir, el responsable o “jefe” de la tribu *en ningún momento impone su decisión*. A lo sumo, su responsabilidad es garantizar el cumplimiento de la decisión tomada por el grupo social.

Una cuarta característica en una decisión horizontal es el *número reducido de miembros del grupo social*. Es lo que ahora conocemos como “la ciudad a talla humana”. Todos los miembros del grupo social participan en la toma de decisión, y la toma de decisión siempre será a la unanimidad. No puede darse una toma de decisión mientras todas las partes no hayan llegado a un consenso. También existe un “jefe” o “responsable” del grupo social pero, en ningún momento impone su punto de vista o decisión. Su rol es facilitar las intervenciones a fin de llegar a un “acuerdo consensuado”.

En la imagen del “sage” rodeado de todos los miembros del grupo social, se encuentran todos los elementos de la horizontalidad de la toma de decisiones en los orígenes de la Humanidad. ¿Y qué es lo que facilita la horizontalidad en la toma de decisión?

Lo que, en aquellos tiempos, facilita la decisión horizontal es la *Repartición Igualitaria* del resultado de la actividad económica. En aquellos tiempos la repartición se efectúa en términos físicos (carne, frutas, etc.). Y puesto que el número de miembros del grupo social era reducido, todos ellos podían visualmente constatar y controlar que la repartición del resultado de la actividad económica se efectuase en términos más o menos igualitarios.

La cohesión social, fruto de una férrea solidaridad entre todos los miembros del grupo social, es el resultado de una evidencia para todos: la totalidad del resultado de la actividad económica vuelve sobre todos ellos, en partes más o menos iguales. Es esta Repartición Igualitaria del resultado del esfuerzo de todos, lo que hace posible que los miembros de la comunidad donen lo mejor de sí por su comunidad y mantengan un lazo de hermandad entre todos los miembros de la comunidad.

La Repartición Individualista y la Propiedad Colectiva

¿Y esta Repartición Igualitaria es algo innato en el ser humano? No. La Repartición Igualitaria es posible gracias a que el elemento fundamental de la forma de trabajar imperante es de *propiedad colectiva*. Todos son propietarios pero nadie en particular. Este tipo de propiedad del elemento fundamental de la forma de trabajar, por un lado, condiciona la Repartición Igualitaria y, por otro, impide que alguno de sus miembros trate de salirse del grupo social llevando consigo su “parte” de la propiedad colectiva.

En la evolución de la actividad económica, la característica principal del elemento fundamental de los dos primeros procesos de trabajo consistía en que no podía ser apropiado por terceras personas con fines de hacer sentir su dominio, su primacía, con respecto al resto del grupo social.

Esto sucedió con el primer proceso de trabajo en donde el elemento fundamental es la “mano desnuda” del trabajador, con el cual se realizaban las actividades de caza, pesca, y recolección de bienes alimenticios. La mano del trabajador es parte del trabajador, motivo por el cual es imposible su apropiación por terceros. Lo mismo sucedió con el elemento fundamental del segundo proceso de trabajo, las “herramientas de trabajo”. No sirve de nada que las “herramientas de trabajo”, tales como la lanza, la flecha, el mazo, etc., sean apropiadas por

terceras personas, dado que sólo el trabajador puede ponerlo en ejecución. Y esto porque, “las herramientas de trabajo” sirven solamente como *extensores del brazo del trabajador*.

Dos procesos de trabajo en donde es imposible establecer una relación de dominación, vía la apropiación del elemento fundamental del proceso de trabajo.

En los siguientes procesos de trabajo las cosas van a cambiar sustancialmente. La tierra cultivable es el elemento fundamental de la agricultura en su estado primario. Ella puede ser apropiada por terceras personas. Y quien posee la tierra cultivable es dueño y señor de la actividad económica y de la totalidad de su resultado. Lo mismo sucede con la máquina, elemento fundamental de un proceso industrial. Quien posee la máquina es el patrón de la actividad económica y de la totalidad del resultado. En estos dos procesos de trabajo se instala, de una manera “natural”, la Repartición Individualista del resultado de la actividad económica; es decir, la totalidad del resultado de la actividad económica es apropiada por quien es dueño del elemento fundamental del proceso de trabajo.

Como ya lo hemos señalado líneas arriba, la Repartición Individualista comienza por concentrar el poder económico en pocas manos para luego, en una economía industrial, generar otro mecanismo, la Configuración Mundial, que posibilita, además de la concentración, la centralización de dicho poder económico a nivel mundial en poquísimas manos.

Por lo expresado hasta aquí, si deseamos que la horizontalidad en la toma de decisiones perdure en el tiempo es indispensable contar con una actividad socio-económica cuyo segundo elemento sea la propiedad colectiva.

En otros artículos y libros propongo que se creen, a partir de cero, las empresas-país, unidad celular de una nueva economía y sociedad. La particularidad esencial de la empresa-país es que es una empresa a propiedad colectiva y Repartición Igualitaria de la totalidad de las ganancias de dichas empresas. Sin la presencia de las empresas-país en la base de la actividad socio-económica, todos los esfuerzos por instalar la horizontalidad en la toma de decisiones tendrán una duración efímera.

Suponiendo que existen las condiciones de propiedad colectiva y repartición igualitaria del resultado, ¿cómo aplicar la horizontalidad en la toma de decisiones en las circunstancias actuales, en donde las ciudades están conformadas por millones de personas, y la movilidad geográfica es bastante intensa solamente en las grandes ciudades? La toma de una decisión a nivel nacional parece todavía exigir la nominación de “representantes”, por ejemplo, de pueblos alejados.

Las principales características de la horizontalidad en las decisiones

En las circunstancias actuales, ya se puede avanzar provisoriamente las características fundamentales de la horizontalidad en la toma de decisiones.

La primera característica de la horizontalidad en la toma de decisiones consiste en que la “decisión” será tomada *a un solo nivel*, el nivel que pone en relación directa a todos los miembros

del grupo social. El resto de niveles superiores en la organización social o política deberán servir solamente como medios de coordinación o supervisión pero, en ningún caso, de decisión.

La segunda característica será aquella en la cual las decisiones se toman por *unanimidad*. No pueden existir decisiones “por simple mayoría”, o cualquier otra forma que no sea la unanimidad en la toma de decisión del grupo social.

La tercera característica de una organización y decisión horizontal es la *participación de todos los miembros del grupo social en la toma de decisión*, excepción hecha por motivos de fuerza mayor. Esta característica es sumamente importante para el grado de validez y aceptación de la decisión asumida por el grupo social.

Puesto que la decisión se adopta por unanimidad y visto que todos los miembros del grupo social han participado en la toma de decisión, se puede decir que las decisiones horizontales son *decisiones consensuadas*. De ahí la validez y aceptación general de dichas decisiones. Es la cuarta característica de la decisión horizontal.

Una quinta característica concierne al rol del “responsable” o “jefe” de la organización social o política. En la horizontalidad de la toma de decisión, el “responsable” o “jefe” de la organización social o política, no tendrá más la potestad de tomar decisiones. Todas las decisiones serán tomadas por el grupo social, en forma unánime y a un solo nivel. El “responsable” o “jefe” de la organización dejará de ser “ordenador centralista y totalitario” para convertirse en el relacionador, el orientador, el facilitador en la toma de decisiones. Y para ello, el nuevo “coordinador” del grupo social deberá ser la persona de mayor experiencia. En la nueva organización, la noción de “jefe” ya no tiene lugar de existencia.

Una sexta característica importante para una efectiva organización social con decisiones horizontales, y a un solo nivel, es la *óptima talla del grupo social*. Es difícil, por no decir imposible, señalar el número exacto de personas conformando un grupo social óptimo a fin facilitar la horizontalidad en la toma de decisiones. Son las particularidades propias del grupo social, de su hábitat y de sus condiciones de existencia, los que definirán, en última instancia, el número aproximado de miembros de cada grupo social a “talla humana”.

La evolución de las tecnologías de comunicación juega en el buen sentido para encontrar la talla óptima del grupo social concordante con la horizontalidad en la toma de sus decisiones. En tiempos precedentes la falta de vías de comunicación terrestre, aérea o marítima, así como las distancias con el lugar de votación, exigía nombrar “representantes” para tomar decisiones. Ahora, con las nuevas tecnologías de comunicación, no existe esta barrera “geográfica”.

Aparte de la definición nada simple de la “talla del grupo social”, existe otra característica en el ámbito de competencia de la decisión social horizontal. No todos los problemas a resolver tienen el mismo espacio geográfico o humano. Sólo en las decisiones verticales se acepta que, por ejemplo, el Presidente de la República decida hasta por la compra de un lápiz para la escuela más remota que nunca conocerá.

Otra desventaja de la decisión vertical y que la decisión horizontal deberá resolver es que, por ejemplo, el Presidente de la República, decide “óptimamente” en lugar de millones de personas. Se supone que es capaz de resolver las miles de necesidades de millones de personas, al mismo tiempo.

Estas dos particularidades negativas de la decisión vertical deberán ser resueltas en la conformación de cada agrupación en función de cada necesidad. De esta forma, no existirá un solo espacio de decisión para todos los problemas. Es el mismo problema, en su particularidad, que definirá el espacio de decisión. Aparte de que estos espacios de decisión nacerán como morirán en función de su problemática.

Es este nuevo tipo de organización que será encuadrado por la decisión horizontal lo que permitirá, igualmente, que la “talla del grupo social” se incremente o se divida en función de las particularidades de cada problemática a resolver.

Esta particularidad se fundamenta en la evidencia de que los cuerpos sociales tienen las mismas características de los macro y micro-organismos vivientes. Su mutación, división o juntura es parte de la vida de dichos cuerpos vivientes. Y el grupo social es uno de ellos.

Estas son las siete características principales de la horizontalidad en la toma de decisiones, las que, como ya lo señalamos, podrá perdurar en el tiempo gracias a la propiedad colectiva del elemento principal del proceso de trabajo en curso.

Ferreñafe, 2 de octubre del 2015

ⁱ PIKETTY Thomas, [2014] *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, London

ⁱⁱ Una persona respetada por su profunda sabiduría y prudencia basada en la reflexión y la experiencia. Autoridad. Simboliza generalmente a la autoridad en una tribu. Se trata mayormente de una de las personas de mayor edad.